

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno XVI

Gennaio 1969

N. 1

Pubblicazione mensile - Spedizione in abbonamento postale, gruppo III

SOMMARIO

I pagamenti internazionali (International Payments)		
	JOHN M. LETICHE	» 1
Fonctions de production et données technologiques (Production Functions and Technological Data)		
	J.-C. DE MEESTER	» 31
The New Agricultural Protectionism in the Industrial Countries (Il nuovo protezionismo agricolo nei paesi industriali)		
	D. GALE JOHNSON	» 46
Creative Problem-solving in Marketing (Soluzione creativa dei problemi di marketing)		
	W. BRUCE WEALE	» 63
Ideologia, utopia e sottosviluppo contro la società capitalistica (Ideology, Utopia, and Underdevelopment Versus the Capitalistic Society)		
	ANTONIO COVI	» 79
Recensioni		» 100

SOTTO GLI AUSPICI DELLA
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA

COMITATO DI DIREZIONE

HENRI BARTOLI	Università di Parigi
FRANCESCO BRAMBILLA	Università Bocconi
UGO CAPRARA	Università di Torino
GIORDANO DELL'AMORE	Università Bocconi
GIOVANNI DEMARIA	Università Bocconi
FRITZ MACHLUP	Princeton University
ALEXANDER MAHR	Università di Vienna
CARLO MASINI	Università Bocconi
SALVATORE SASSI	Università di Napoli
ERICH SCHNEIDER	Università di Kiel
ALDO SCOTTO	Università di Genova

DIRETTORE RESPONSABILE

TULLIO BAGIOTTI	Università di Padova
-----------------	----------------------

Direzione e Redazione in Via Teulié 1, 20136 Milano. Telefono 830031. Conto corrente postale 3-32561. Pubblicazione mensile. Spedizione in abbonamento postale, gruppo III. Abbonamento annuale (yearly subscription) per il 1969 lire 7.000 in Italia, all'Estero (Foreign countries) lire 8.000. Annata arretrata (back issue) lire 7.000, rilegata lire 8.500. Collezione completa dall'origine, 1954-1968 (back issues 1954-1968), lire 83.000 rilegata (cloth-bound) lire 102.000. Abbonamento del 1969 e 1970 agli acquirenti della collezione completa. Editrice Cedam, Padova. Conto corrente postale 9/7578. © Copyright by Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali.

CONDIZIONI GENERALI DI ABBONAMENTO AI PERIODICI «CEDAM»

L'abbonamento è annuo e si rinnova tacitamente per l'anno successivo se non viene disdetto entro il mese di novembre, con lettera raccomandata. La semplice reiezione di fascicoli non può essere considerata come disdetta. Il prezzo s'intende fissato salvo conguaglio alla pubblicazione dell'ultimo fascicolo. Gli aumenti o le diminuzioni saranno subordinati ai costi di produzione o più particolarmente alle tariffe delle paghe. Il prezzo deve essere pagato anticipatamente e non oltre il 31 marzo. Dopo tale data sarà riscosso un diritto fisso del 10% in più, a rimborso delle spese di esazione. I reclami di qualunque fascicolo non ricevuto devono essere trasmessi subito dopo il ricevimento del fascicolo successivo. In caso diverso i fascicoli richiesti verranno spediti solo contro rimessa anticipata del loro prezzo di vendita. I pagamenti devono essere effettuati direttamente alla Casa Editrice in Padova (Via Jappelli, 5 conto corrente postale n. 9/7578, Ufficio dei Conti di Venezia) oppure ai suoi incaricati muniti di speciale delega. Ai correntisti con pagamento rateale si accorda l'addebito in conto corrente della quota di abbonamento con aumento del 20%. L'abbonamento importa, agli effetti legali, elezione di domicilio in Padova presso la Casa Editrice. L'ultimo fascicolo di ogni anno si invia ai soli abbonati in regola coi pagamenti. Agli altri si spedisce contro assegno. Ogni richiesta di cambiamento d'indirizzo dovrà essere accompagnata dall'importo di L. 100. Gli abbonati che non sono in regola coi pagamenti, non potranno disdire l'abbonamento senza avere prima provveduto all'estinzione del debito.

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno XVI

Gennaio 1969

N. 1

I PAGAMENTI INTERNAZIONALI

di

JOHN M. LETICHE

University of California, Berkeley

La differenza principale nel regolamento delle transazioni internazionali e interne è l'esistenza di monete diverse. Questo, tuttavia, non rappresenta un grave ostacolo purchè le monete siano liberamente convertibili tra loro e in oro. Quando, per esempio, gli importatori britannici possono comprare dollari statunitensi dalle loro banche con sterline e gli esportatori statunitensi vendere sterline per dollari alle loro banche, è irrilevante in quale moneta sia regolata la transazione. Le banche che

BIBLIOGRAFIA: G. HABERLER, *The Theory of International Trade With Its Applications to Commercial Policy* (1936) e *A Survey of International Trade Theory* (1955); Jacob VINER, *Studies in the Theory of International Trade* (1937) e *International Trade and Economic Development* (1952); J. E. MEADE, *The Balance of Payments* (1951) e *Trade and Welfare* (1955); J. H. B. TEW, *International Monetary Co-operation 1945-65* (1965); T. SCITOVSKY, *Economic Theory and Western European Integration* (1958); J. M. LETICHE, *Balance of Payments and Economic Growth* (1959, 1967); R. E. CAVES, *Trade and Economic Structure* (1960); R. TRIFFIN, *Gold and the Dollar Crisis* (1960); R. NURKSE, *Equilibrium and Growth in the World Economy* (1962); H. G. JOHNSON, *Trade and Economic Growth* (1959) e *U. S. Economic Policy Towards the Less Developed Countries* (1967); F. B. KENEN, *International Economics* (1964); Richard N. COOPER, « Britain's Balance of Payments: Choices Among Conflicting Objectives », in R. E. CAVES (ed.), *The British Economy: An American Appraisal* (1968). Per una bibliografia classificata di articoli apparsi su periodici francesi, tedeschi, italiani e russi, vedi AMERICAN ECONOMIC ASSOCIATION, *Readings in the Theory of International Trade*, ed. by H. S. ELLIS and L. A. METZLER (1949). Per i dati successivi alla II^a guerra mondiale, vedi *Balance of Payments Yearbook*, *International Financial Statistics* (e Supplements), e *Direction of Trade*, IMF; e l'annuale *Economic Survey of Europe* delle Nazioni Unite. Per dati annuali, vedi BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS, *Annual Report* (1930-31 et seq.); INTERNATIONAL MONETARY FUND, *Annual Report e Annual Report on Exchange Restrictions* (1950 et seq.); *The Balance of International Payments of the United States* (annuale).

operano in cambi esteri generalmente tengono una contabilità con le loro filiali, agenti e corrispondenti esteri, nella moneta del paese in cui questi si trovano per facilitare le operazioni di dogana. Ma mentre i crediti e i debiti interbancari possono essere regolati internamente in termini di moneta locale, internazionalmente sono regolati o attraverso ammontari accumulati di cambio estero, o attraverso prestiti del creditore al debitore, o con prelievi dal Fondo Monetario Internazionale o con movimenti di oro. Ogniquale volta questo processo è multilaterale anzichè bilaterale, esso ha anche un altro vantaggio. Infatti, se per ammontare totale annuale di transazioni l'Inghilterra è in debito verso gli Stati Uniti e in credito con il Commonwealth e quest'ultimo è in credito con gli Stati Uniti ma in debito con l'Inghilterra, non vi è differenza netta nella posizione del cambio estero dei paesi in questione se i vari crediti e debiti si compensano esattamente. In pratica, tuttavia, le cose non funzionano in modo così semplice: vi sono sempre state notevoli fluttuazioni nelle posizioni nette di credito e debito nel corso di un anno come nel corso di vari anni. Il modo in cui un paese salda i suoi conti internazionali è uno dei problemi più importanti della sua bilancia dei pagamenti.

LA BILANCIA DEI PAGAMENTI.

La bilancia dei pagamenti è la registrazione sistematica di tutte le transazioni economiche durante un dato periodo tra i residenti (compreso il governo) di un paese e i residenti (compresi i governi) di altri paesi, considerati per comodità come stranieri. Le transazioni sono presentate nella forma contabile della partita doppia con le voci di credito registrate nella parte dei debiti e viceversa. La bilancia dei pagamenti di un paese deve così quadrare necessariamente. Non vi può essere avanzo o disavanzo nella bilancia dei pagamenti di un paese nel suo complesso.

Si può facilmente illustrare questa uguaglianza contabile di tutti i crediti (entrate) di un paese e tutti i debiti (pagamenti). La bilancia dei pagamenti degli Stati Uniti, per esempio, registra i vari modi in cui i dollari sono messi a disposizione degli stranieri attraverso importazioni statunitensi, spese turistiche, spese militari, donazioni, prestiti esteri ecc. Queste spese sono registrate dalla parte debitoria (pagamenti) della bilancia. La parte dei crediti (entrate) indica i vari modi in cui gli stranieri usano i loro dollari, per es. pagando le esportazioni statunitensi, i debiti agli Stati Uniti ecc. Se i paesi stranieri non spendono tutti i dollari a loro disposizione durante un dato periodo acquistando beni e servizi dagli Stati Uniti, la bilancia dei pagamenti mostrerà dalla parte

dei crediti (entrate) un aumento dell'attivo in dollari in mano degli stranieri, degli acquisti esteri di titoli statunitensi, esportazioni di oro dagli Stati Uniti o voci simili. Se invece i dollari che gli Stati Uniti mettono a disposizione sono insufficienti a pagare le esportazioni di beni e servizi statunitensi, si possono ottenere ulteriori dollari soltanto liquidando proprietà straniera negli Stati Uniti, con importazioni di oro negli Stati Uniti e con operazioni simili che verrebbero necessariamente registrate nella parte dei pagamenti. Questo significa che per qualsiasi periodo le entrate misurate in dollari sono uguali ai pagamenti misurati in dollari quando tutte le entrate e pagamenti sono inclusi. Ma questa uguaglianza di pagamenti e entrate nel bilancio formale nasconde le ragioni per cui i paesi sono sempre così preoccupati relativamente alla loro bilancia dei pagamenti. Per cui la cosa importante non è se i conti sono in pareggio, ma in che modo lo sono.

Operazioni rientranti nella bilancia. — I paesi sono molto sensibili ai tipi di transazioni da cui originano entrate e pagamenti di cambio estero e al rapporto delle loro entità. Lo schema standard per comunicare la composizione della bilancia dei pagamenti di un paese al Fondo Monetario Internazionale (FMI) è diviso in due parti principali: le partite correnti e le partite in conto di capitali e monete oro. Le partite correnti sono a loro volta divise in due parti: una riporta i beni e i servizi, l'altra i pagamenti di trasferimento. Le partite in conto capitale sono pure suddivise in due parti principali; una riporta le transazioni in settori non monetari, l'altra nei settori monetari.

Nelle partite correnti sono riportate tutte le transazioni diverse da quelle che rappresentano i cambiamenti della posizione internazionale crediti-debiti del paese e dei suoi averi monetari in oro. Esse comprendono due tipi distinti di transazioni: quelle che si riferiscono a trasferimenti di beni e servizi, e quelle che comprendono pagamenti per trasferimenti privati e governativi. Le partite di credito corrispondono a beni e servizi forniti, le partite di debito a beni e servizi ricevuti. I crediti sono pagamenti per trasferimenti ricevuti dal paese; i debiti le partite in pagamenti per trasferimenti effettuati.

Le partite in conto capitale registrano tutte le transazioni che rappresentano le variazioni nella posizione internazionale di debito e credito del paese e nei suoi averi di oro e altre riserve monetarie. Non includono variazioni di valutazione (per es. variazioni del valore di mercato dei titoli, o rivalutazioni di attività e passività a causa di variazioni dei saggi di cambio) poiché questi non sono transazioni. I movimenti di

capitale indicati non riflettono perciò necessariamente la variazione totale nella posizione debitoria e creditoria del paese in questione durante il periodo dato. Al fine di presentare un massimo di informazioni in modo compatto, il conto capitali viene mostrato in termini di variazioni nette — aumenti o riduzioni — delle attività e passività. Gli aumenti delle attività e le riduzioni delle passività indicano una uscita di capitali (un debito); le riduzioni delle attività e gli aumenti delle passività indicano una entrata di capitali (un credito).

Poiché le transazioni economiche incluse nella bilancia dei pagamenti comprendono direttamente o indirettamente due partite — un debito e un credito — a parte errori e omissioni, qualsiasi saldo netto del conto beni, servizi e pagamenti per trasferimenti preso nel suo insieme è bilanciato da un saldo uguale di segno contrario nel conto capitali e monete oro. Poiché alcune transazioni possono essere registrate in modo inesatto o non essere registrate del tutto, viene inclusa la voce « errori e omissioni nette » per bilanciare il conto.

Vari concetti di avanzo e disavanzo. — Parlare di avanzo o disavanzo nella bilancia dei pagamenti sembrerebbe una contraddizione. Tuttavia gran parte delle discussioni dei problemi economici internazionali che seguirono la seconda guerra mondiale vertevano su certi « disavanzi » dei paesi danneggiati dalla guerra e delle zone sottosviluppate. Questi problemi, in parte, consideravano se certi segmenti della bilancia dei pagamenti di un paese erano in pareggio o se erano in avanzo o in disavanzo di un qualche ammontare.

Talvolta la discussione riguardava la « bilancia commerciale »; cioè il credito o il debito netto dello scambio di merci. Benché questa sia un importante segmento della bilancia dei pagamenti, può essere di scarsa importanza per sé stessa. Una eccedenza di importazioni può essere compensata da vendite nette di servizi strettamente analoghe nelle loro implicazioni economiche alle vendite di beni. Non vi sarebbe allora nessun disavanzo in beni e servizi complessivamente e questa bilancia risulta una misura più ampia e significativa del solo commercio. Analogamente, una eccedenza di esportazioni può essere rafforzata da vendite nette di servizi aumentando l'eccedenza complessiva di beni e servizi.

Spesso la bilancia dei beni e servizi è stata considerata come bilancia di parte corrente. La parte corrente nel suo complesso ha sempre avuto un'importanza fondamentale in quanto contrapposta alle partite in conto capitale. Una nazione con un disavanzo di parte corrente totale

(un saldo debitorio) diminuisce *ipso facto* le sue attività di capitali all'estero (compreso l'oro) ovvero aumenta le sue passività di capitali verso l'estero (credito). Una nazione con una parte corrente eccedentaria (credito) acquisisce attività straniere ovvero riduce le sue passività estere (debito). Evidentemente, un disavanzo o un avanzo del conto di parte corrente può essere di capitale importanza per un paese. Tuttavia, oltre ai beni e servizi venduti all'estero, vi sono molte transazioni per le quali non avvengono pagamenti. I governi che inviano aiuti, gli individui che mandano beni o denaro a famiglie e amici all'estero e le istituzioni di beneficenza sono tutte attività di questo tipo. I beni, servizi e voci di trasferimento che passano in queste transazioni senza pagamento sono tutte registrate nella bilancia dei pagamenti come se i pagamenti avvenissero realmente. Essi sono semplicemente compensati da partite contrarie per mostrare che in effetti il pagamento non è stato necessario. In molti casi, l'affermare che un paese la cui bilancia di parte corrente non è stata finanziata da aiuti esteri presenta disavanzo, è una evidente contraddizione. Analogamente, mentre tutte le partite correnti (comprese le donazioni) sono utili per rivelare i fattori che hanno alterato la posizione internazionale dei capitali di un paese, esse rappresentano una misura decisamente difettosa del disavanzo o avanzo della bilancia dei pagamenti dal punto di vista dei problemi di cambio.

Anche se si eliminano le donazioni ufficiali dalla parte corrente nella cifra del disavanzo o dell'avanzo, il risultato può tuttavia essere ingannevole come indicazione del problema di cambio che vi è implicato. Un disavanzo nella bilancia dei beni e servizi, per esempio, non indica necessariamente pressione sul saggio di cambio di un paese. Esso può essere compensato da un'entrata di capitali d'investimento che rafforza l'immediata posizione del cambio e la futura capacità di esportazione di un paese. Analogamente, un avanzo della bilancia dei beni e servizi può non indicare una forte posizione del cambio. Può rispecchiare gli sforzi del paese per pagare debiti o per affrontare altri obblighi fissi all'estero.

E' erroneo che nelle discussioni pubbliche un disavanzo della bilancia commerciale sia considerato « bilancia commerciale sfavorevole » e un avanzo « bilancia commerciale favorevole ». La nozione che sia estremamente importante che un paese abbia un eccesso di esportazioni sulle importazioni veniva affermata sin dal 14° secolo. Un paese che esporta più di quanto importa, si dice, riceve la differenza in oro e argento. Questa era considerata una « bilancia favorevole », perché per un paese senza miniere di oro e argento era l'unico modo per aumentare

le sue scorte di metalli preziosi. Ma gli argomenti su cui gli antichi economisti basavano le loro convinzioni nel desiderio di una indefinita accumulazione di metalli preziosi erano in larga misura errati. I mercantilisti del 16°, 17° e 18° secolo, per esempio, consideravano qualsiasi aumento di metalli preziosi come un guadagno di potere economico e prosperità. Ovviamente, dal punto di vista del benessere, sono i beni e i servizi che producono quei vantaggi economici che derivano dal commercio estero. La moneta è soprattutto un meccanismo di commercio estero. Come è impossibile che un paese mantenga indefinitamente un eccesso di esportazioni sulle importazioni a meno che sia disposto ad accumulare continuamente oro, investire all'estero o dar via i propri beni, è altrettanto impossibile che un paese mantenga indefinitamente un eccesso di importazioni sulle esportazioni a meno che sia in grado di ottenere continuamente cambio estero dall'esportazione di oro, da aiuti o investimenti all'estero o di mancare agli impegni.

Quando non del tutto invalidi, i termini di bilancia commerciale « favorevole » o « sfavorevole » sono soggetti a limitazioni così importanti, che essi sono ora respinti nelle discussioni correnti per essere sostituiti da termini come bilancia commerciale « attiva » e « passiva » o « positiva » e « negativa ». Altri termini usati per gli stessi fenomeni sono « eccedenza di esportazioni » e « eccedenza di importazioni » o bilancia « in credito » e « in debito ». La voce più importante, il totale netto di parte corrente, è spesso definita col termine « avanzo » o « disavanzo » nella bilancia dei pagamenti correnti di un paese. Il valore dell'entrata netta di oro più gli aumenti netti degli averi esteri delle bilance di breve andare di un paese è stato molto frequentemente usato come misura del disavanzo della bilancia dei pagamenti di un paese. Esso è una misura dei cosiddetti « pagamenti di compensazione », che cioè hanno avuto luogo soltanto perché le altre voci della bilancia dei pagamenti lasciano una differenza da riempire di questa entità. Questo è un utile concetto teorico anche se in pratica non è affatto facile distinguere tra i pagamenti di compensazione e gli altri.

LA BILANCIA DEI PAGAMENTI BRITANNICA.

La Gran Bretagna ha un disavanzo della bilancia commerciale fin da prima delle guerre napoleoniche. Prima della seconda guerra mondiale ha potuto pagare le sue importazioni di alimenti e materie prime in gran parte con i guadagni sugli investimenti esteri accumulati attraverso generazioni e sui servizi. Le difficoltà postbelliche della sua bi-

lancia dei pagamenti, che in certo senso erano comuni a quelle di tutta l'Europa occidentale, non erano tuttavia recenti. La seconda guerra mondiale non ha fatto che affrettare un grande cambiamento strutturale nelle relazioni commerciali della Gran Bretagna che durava da ben prima della prima guerra mondiale.

Prima della prima guerra mondiale. — Durante il grande periodo di espansione nazionale — dal 1780 al 1913 — le condizioni favorirono la bilancia delle importazioni data la condizione creditoria della nazione. La sua posizione come pioniere dello sviluppo economico, senza limitazioni di tariffe o di quote dal 1860 al 1914, lo scambio complementare delle sue industrie alimentari e di materie prime, la generale politica di stabilità, l'ampio sviluppo dell'investimento oltremare, la possibilità di fare prestiti liberamente e la stabilità delle monete mondiali, tutto contribuì a un aggiustamento multilaterale relativamente senza scosse della bilancia dei pagamenti britannica. Questo processo di aggiustamento è stato favorito da una circostanza storica fortuita: la Gran Bretagna fu in grado di investire all'estero la maggior parte del suo risparmio eccedente quando i piani di investimento all'interno declinavano relativamente al livello del risparmio totale. Ma anche prima della prima guerra mondiale, mentre Germania, Stati Uniti e Giappone si industrializzavano, il commercio mondiale aumentava; le industrie britanniche di esportazione, tuttavia, non erano in grado di tenere il passo con i prodotti industriali delle nazioni industriali in espansione. Tra il 1870 e l'inizio della prima guerra mondiale, la produzione industriale del mondo è aumentata di quattro volte; ma il commercio mondiale dei prodotti industriali era una frazione decrescente della produzione totale: negli anni 1870 nel commercio internazionale ne entrava un terzo, nel 1913 soltanto un quinto. Tuttavia, il volume assoluto del commercio mondiale di prodotti industriali si triplicò tra il 1880 e 1913. Quello della Gran Bretagna aumentò pure considerevolmente, sebbene la sua quota relativa declinasse. Questa espansione commerciale ha contribuito all'equilibrio dei conti esterni della Gran Bretagna. Sebbene la sua leadership nel commercio mondiale andasse lentamente trasferendosi agli Stati Uniti, allo scoppio della prima guerra mondiale i conti internazionali della Gran Bretagna non erano deboli. Fu la guerra, unitamente alla vendita inevitabile di talune attività estere britanniche, a contribuire al deterioramento della sua bilancia dei pagamenti.

Tra le due guerre mondiali. — Tra la prima e la seconda guerra mondiale il volume del commercio mondiale di prodotti industriali non

ha mai ecceduto apprezzabilmente quello del 1913; la punta del 1926-30 fu di poco sopra il livello del 1913; la media del 1931-35 fu soltanto il 76% rispetto al 1913; e la media del 1936-38 il 92%. Il fatto che la quota della Gran Bretagna fosse in rapido declino tra questo totale ridotto fu un fattore significativo nell'aggiustamento dei suoi conti internazionali. Le tensioni esterne del periodo tra le due guerre furono in parte considerevole il risultato del bisogno dell'Europa — e della Gran Bretagna in particolare — di adattarsi a questo cambiamento di situazione.

Inoltre, negli anni venti il deficit della Gran Bretagna tra importazioni dirette ed esportazioni dirette verso gli Stati Uniti aumentò al tempo stesso in cui il reddito invisibile dagli Stati Uniti (cioè noli, assicurazione, introiti bancari, ecc.) diminuì. Gli Stati Uniti si dirigevano in misura maggiore alle importazioni da paesi non europei, e la quota della Gran Bretagna nel commercio statunitense continuò a declinare. Questo declino fu in parte il risultato di un crescente divario di produttività tra Stati Uniti e Gran Bretagna.

Il gold standard, ristabilito dalla Gran Bretagna nel 1925 dopo il periodo di disordine monetario e di inflazione che ingolfò l'Europa, crollò nel 1931. La grande depressione aggravò le tensioni esterne; comparativamente il libero commercio multilaterale risultò incompatibile con la massiccia disoccupazione. I clearing multinazionali si disintegrarono via via che le restrizioni al commercio si facevano più severe. I guadagni dalla svalutazione della sterlina nel 1931 risultarono di breve durata; questa azione avviò una reazione a catena che comportò anche la svalutazione del dollaro statunitense nel 1933-34 e non terminò sino alle ulteriori svalutazioni del franco francese e belga. Contemporaneamente la Gran Bretagna (e molti altri paesi) negli ultimi anni del 1930 si erano dati al commercio bilaterale e ai controlli diretti come metodo efficace per alleviare le tensioni esterne. Nonostante tutti i suoi sforzi, nel 1938, la Gran Bretagna fu costretta a liquidare una piccola porzione delle sue attività d'oltremare per equilibrare i conti internazionali.

Effetti della seconda guerra mondiale. — La seconda guerra mondiale inferse un duro colpo alla bilancia dei pagamenti della Gran Bretagna. La perdita di reddito dagli investimenti d'oltremare e dai servizi ha ostacolato la capacità della nazione di compensare il persistente disavanzo commerciale con gli Stati Uniti e il Canada. La barriera est-ovest, la posizione della Germania e le caotiche posizioni dell'Estremo e del Medio

Oriente accrebbero la dipendenza britannica dall'area del dollaro. In effetti lo schema prebellico del commercio tra la Gran Bretagna e il resto del mondo risultò praticamente distrutto.

I problemi di transizione furono caratterizzati da una congiuntura di lungo andare del grande mutamento strutturale nella posizione internazionale della Gran Bretagna e dalla crescente predominanza mondiale degli Stati Uniti relativamente autonoma, industrialmente efficiente, ma comparativamente instabile. E' difficile esagerare le complessità che la Gran Bretagna ha incontrato nell'adeguarsi ad una statura meno ricca e potente. Come osservò Lord Keynes nel presentare la richiesta del prestito anglo-americano del 1946, la Gran Bretagna durante la seconda guerra mondiale aveva liquidato attività estere per lire sterline 1 miliardo 118.000.000. Questo, egli stimava, avrebbe ridotto gli introiti annuali della Gran Bretagna dall'estero di oltre lire sterline 100 milioni rispetto al livello prebellico. Effettivamente, nel 1946, i guadagni netti della Gran Bretagna dagli investimenti esteri ammontavano soltanto a 81 milioni di sterline; nel 1936-38 erano stati in media 203 milioni. *In toto*, come risultato della guerra, la posizione netta delle attività esterne della Gran Bretagna, incluso il declino delle riserve per sterline 152 milioni e l'aumento delle passività esterne di sterline 3.355.000.000, perse almeno 4.198.000.000 sterline — una somma enorme.

Possibilità di lungo andare e impegni. — La ripresa postbellica della Gran Bretagna tanto all'interno che nella sua bilancia dei pagamenti fu irregolare. Sull'intero processo di ricostruzione agirono le connesse malattie dell'inflazione interna e del disavanzo esterno, che condussero a eventi come la crisi di convertibilità britannica del 1947. A seguito di questa crisi, la Gran Bretagna fece un notevole progresso nel problema esterno, in gran parte attraverso un attacco mediante la politica di bilancio all'inflazione e, successivamente, con il programma di ricostruzione europeo. Tuttavia essa subì un'altra crisi delle riserve nel 1949, causata parzialmente da un diretto aumento della propria scarsità di dollari (in certa misura risultato di una « inflazione soffocata »), una perdita di guadagni in dollari da parte di altri membri dell'area della sterlina (determinata dalla recessione statunitense) e un'accelerazione del lento drenaggio di oro verso l'Europa continentale. Il calamitoso declino delle riserve costrinse la Gran Bretagna a svalutare la sterlina nel settembre 1949. Seguirono svalutazioni massicce. La svalutazione della sterlina, combinata con l'accresciuta produttività all'interno e altrove, aumentò

rapidamente le riserve della Gran Bretagna. Il disavanzo delle partite correnti verso gli Stati Uniti e del Canada si ridusse di molto, e l'avanzo rispetto al mondo intero aumentò rapidamente. Il generale miglioramento era in parte attribuibile all'espansione dei guadagni netti invisibili e alle mantenute restrizioni al volume delle importazioni. Certamente quest'ultimo non poteva essere realizzato senza la severa austerità del paese.

Il continuo aumento della produttività britannica durante gli anni cinquanta e le efficaci politiche antinflazionistiche, monetarie e fiscali contribuirono in modo incommensurabile a ridurre il disavanzo di dollari della Gran Bretagna. Invero, in alcuni anni, si ebbero addirittura avanzi di dollari. Questi fattori, combinati con i saggi elevati di sviluppo economico dell'Europa Occidentale, del Giappone e del Commonwealth, come pure con il miglioramento dei *terms of trade* del paese, misero in condizione il Regno Unito di aumentare le sue riserve in oro e dollari. Nonostante la crisi della sterlina del 1955 e 1957 verso la fine degli anni 50 la struttura dei conti internazionali della Gran Bretagna aveva riacquisito la sua posizione ante 1913: la bilancia delle partite correnti era diventata positiva, con un'avanzo nelle partite invisibili private superiore al disavanzo commerciale. L'avanzo nelle partite correnti non soltanto continuò a rafforzare le riserve britanniche, ma anche a finanziare un ampio volume di investimenti esteri privati. Nel 1958, con la collaborazione degli altri paesi dell'Europa occidentale, la Gran Bretagna consolidava la forza della sua economia, che era stata costantemente costruita negli anni precedenti, stabilendo la convertibilità per i non residenti. Dal dicembre 1958 le sterline britanniche ottenute dai residenti al di fuori dell'area della sterlina venivano dichiarate liberamente convertibili in oro, dollari o in qualsiasi altra moneta. Nonostante le tensioni delle due guerre e relative conseguenze, la sterlina — moneta internazionale dell'area sterlina — si era nuovamente imposta come una delle due principali monete mondiali.

Rispetto alla sua posizione storica, l'economia della gran Bretagna continuò per molti aspetti a funzionare in modo soddisfacente nei primi anni del 1960. Dal 1955 al 1965 il prodotto nazionale lordo per lavoratore aumentò a un saggio del 2,5% l'anno, risultato che precedentemente era stato ottenuto soltanto negli anni settanta e ottanta del secolo scorso. Le esportazioni crebbero a un saggio del 4,3% l'anno; le importazioni del 4% l'anno. Sfortunatamente, tuttavia, l'economia fluttuò tra lo squilibrio interno ed esterno con misure di « stop-go », dapprima intese a promuovere la piena occupazione poi l'equilibrio della bilancia dei pagamenti. I

risultati della Gran Bretagna furono quindi modesti anche nello sviluppo economico rispetto a quelli della maggior parte degli altri paesi industriali. Si ebbero pure crisi esterne nel 1961 e 1964.

L'economia britannica soffersse manifestamente gravi inconvenienti. Eminentissimi dirigenti governativi provarono ad aumentare la ricerca e lo sviluppo, ma la conoscenza trasferibile in questi campi si dimostrò rigorosamente limitata. Né le radicate pratiche dirigenziali e sindacali potevano condurre a un progresso rapido e moderno. La produttività oraria aumentava più lentamente dei salari, con un declino della competitività britannica nei mercati mondiali. Inoltre negli anni sessanta, le variazioni del commercio del Regno Unito divennero sincronizzate anziché asimmetriche rispetto a quelle dell'area sterlina oltremare. Questo indebolì il ruolo di Londra come intermediario finanziario e centro di liquidità. Tutti questi fattori resero molto più difficile il processo essenziale di aggiustamento di lungo andare.

La Gran Bretagna non poteva assolvere i suoi eccessivi impegni interni ed esterni. Non poteva conseguire gli obiettivi di una più elevata occupazione e di saggi di crescita più elevati a prezzi relativamente stabili, e sostenere ad un tempo spese militari, una ampliata assistenza estera, maggior esportazioni di capitali, incontrollata libertà nelle transazioni delle partite correnti e un saggio di cambio stabile associato col suo ruolo di importante centro internazionale di liquidità. Da anni si ammetteva che la trasformazione della politica economica britannica era indispensabile. Gli impegni all'estero dovevano essere ridotti; il reddito nazionale aumentato rispetto alle spese; le esportazioni aumentate rispetto alle importazioni.

Ma il periodo successivo al 1963 fu caratterizzato da un drastico deterioramento nell'adempimento di questi obiettivi, che si ripercosse sui pagamenti internazionali della Gran Bretagna. Dal 1958 al 1962, in media, le sue riserve estere erano aumentate; tuttavia, dal 1963 al 1966, esse si ridussero di 268 milioni di sterline l'anno. Il disavanzo complessivo sulle partite in conto capitale a breve e di lungo termine si è deteriorato in misura anche maggiore e le partite correnti sono parimenti passate da una situazione di avanzo ad una di disavanzo. Il saldo normalmente negativo della bilancia commerciale è cresciuto in modo allarmante. Sebbene il reddito netto da investimenti privati all'estero fosse notevolmente aumentato, i redditi da servizi privati all'estero e da trasferimenti sono diminuiti, e i costi delle guarnigioni militari all'estero come pure i sussidi e i prestiti governativi sono rapidamente aumentati.

Nel 1966 la pressione sulla sterlina era minacciosa. Soltanto una massiccia assistenza estera ne impedì temporaneamente la svalutazione. L'anno seguente, dopo altri dannosi effetti di uno sciopero portuale interno e della guerra del Medio Oriente, il 18 novembre 1967 la Gran Bretagna svalutava la sterlina da \$ 2,80 a \$ 2,40, cioè del 14,3%. Seguirono svalutazioni di altre dieci monete, molte delle quali strettamente legate alla sterlina.

Nel formulare le sue politiche per il futuro il governo del Regno Unito ha intrapreso misure fiscali, di credito ed altre che, insieme al nuovo valore della sterlina, miravano a porre le basi per un notevole miglioramento nella bilancia dei pagamenti. Tuttavia diversi importanti problemi restano irrisolti. In primo luogo la capacità del Regno Unito di ridurre sufficientemente le spese interne relativamente al reddito nazionale per assolvere i suoi dichiarati impegni interni ed esteri. Data l'enorme richiesta interna di saggi di aumento apprezzabili dei livelli di reddito pro capite, e i costi estremamente elevati delle guarnigioni militari all'estero, sembrerebbe impossibile che la Gran Bretagna possa combinare gli impegni con le capacità, a meno che le spese militari estere vengano drasticamente ridotte e i saggi di produttività accresciuti. Inoltre, anche se queste condizioni si verificassero, la stabilità di lungo andare della sua bilancia dei pagamenti — e il ruolo della sterlina nell'economia mondiale — sarebbe ancora precaria per l'efficace funzionamento dell'intero sistema finanziario internazionale.

LA BILANCIA DEI PAGAMENTI DEGLI STATI UNITI.

Per molti anni gli Stati Uniti hanno avuto un notevole avanzo nell'esportazione di merci. Dal 1876 al 1967 vi furono soltanto 3 anni (nessuno dopo il 1894) con un eccesso di importazioni. Le ragioni di questo sviluppo sono state molte e diverse. Esse includevano una politica nazionale deliberata di elevate tariffe protettive; il carattere e il clima continentale degli Stati Uniti; l'abbondanza e varietà delle loro risorse naturali, la grande distanza dalla maggior parte dei centri di produzione di commercio stranieri, la protezione data ai produttori interni da elevati costi internazionali di trasporto, le capacità tecniche della sua gente, l'efficienza tecnologica della sua produzione su larga scala e della distribuzione industriale; l'agricoltura generalmente bene organizzata e meccanizzata, la maggiore tendenza a generare eccesso di capacità degli altri paesi sviluppati e la natura delle loro importazioni di merci. Tutti questi fattori tendevano a limitare l'espansione delle

importazioni americane senza elevati costi per la produzione di sostituti interni o privazione di prodotti importanti. Così, rispetto ad altri importanti paesi commerciali, gli Stati Uniti hanno speso durante gli anni una proporzione estremamente piccola di reddito nazionale in prodotti esteri.

Nel periodo anteriore alla prima guerra mondiale, l'eccedenza di esportazioni degli Stati Uniti era un segno di sano sviluppo economico. Essa forniva cambio estero per i pagamenti del debito estero. Negli anni venti, quando gli Stati Uniti divennero nazione creditrice, essi mantennero la loro eccedenza di esportazioni in parte mediante grossi prestiti ai paesi stranieri. Altre grosse voci di debito, acquisti di noli e servizi di assicurazione, spese turistiche all'estero o rimesse degli emigranti e fondazioni caritative contribuirono sostanzialmente all'offerta di dollari.

Depressione e guerra. — La depressione degli anni trenta ha alterato queste condizioni. L'investimento interno, particolarmente durante lo slancio prima della depressione, tendeva a generare un saggio di sviluppo del reddito e un eccesso di risparmio programmato rispetto all'investimento. Col sopravvenire della depressione, la disparità tra lo sviluppo della capacità fisica di produrre e lo sviluppo della domanda corrente divenne acuta. Poiché i rendimenti del capitale interno diminuivano e all'estero insorgevano difficoltà politiche ed economiche, l'eccesso di risparmio programmato non soltanto mancò di essere investito all'estero, ma il flusso di capitale fu invertito da deflusso netto ad afflusso netto. La nazione manteneva un'eccedenza di esportazioni di merci importando prontamente metalli preziosi. Dal 1934 sino allo scoppio della seconda guerra mondiale i crescenti livelli di produzione e la moderata riduzione delle tariffe contribuì materialmente ad avvicinare la bilancia delle partite correnti nazionali. Nell'insieme, produzione industriale, esportazioni e importazioni si mossero assieme. Durante il periodo di belligeranza attiva nella seconda guerra mondiale più del 80% dei trasferimenti di merci statunitensi erano rappresentati da lend-lease (affitti e prestiti). Inoltre, per tre anni e mezzo dopo la guerra (dal primo luglio 1945 sino a tutto il 1948), i sussidi e i crediti netti esteri utilizzati da parte del governo degli Stati Uniti formavano più di un terzo delle esportazioni totali statunitensi di beni e servizi.

Tendenze di lungo andare. — Ciò che è tuttavia spesso trascurato è che forze potenti hanno lungamente operato verso l'equilibrio internazionale dei conti esterni statunitensi. Così, astruendo dalle condizioni

anormali della prima guerra mondiale e della ricostruzione, c'è stata una forte tendenza sin dal 1909 a una eccedenza di importazioni di derrate. Dal 1923 al 1960 le importazioni di derrate eccedettero le esportazioni virtualmente tutti gli anni, nonostante le condizioni di depressione all'inizio degli anni trenta: dopo il 1961, tuttavia, questa tendenza si è invertita; gli Stati Uniti hanno crescenti eccedenze di esportazioni di derrate sino a tutta la metà degli anni sessanta. Inoltre, dal 1915 l'eccedenza di importazioni di materie prime è stata generale, solo con importanti eccezioni durante gli anni 1932-33. Maggiormente degna di nota è stata la tendenza a lungo termine verso la bilancia del commercio in derrate lavorate e in prodotti industriali semilavorati. Dal 1876 al 1932 gli Stati Uniti hanno mantenuto una eccedenza di esportazioni nelle derrate lavorate per tutti gli anni eccetto il 1920. Tuttavia, dal 1932 al 1940 le importazioni di derrate lavorate hanno ecceduto le esportazioni. Questa emergente tendenza verso l'importazione netta di derrate lavorate è andata gradualmente riprendendosi dopo la seconda guerra mondiale, sebbene dal 1953 al 1956 gli squilibri strutturali dell'agricoltura statunitense abbiano determinato un eccesso di esportazioni rispetto alle importazioni di questi prodotti. Dal 1957 sino a tutto il 1965 gli Stati Uniti hanno avuto nuovamente un eccesso di importazioni di derrate lavorate. Inoltre, nella maggior parte degli anni, dal 1897 al 1921 le esportazioni di prodotti industriali semilavorati hanno ecceduto le importazioni, ma dal 1922 sino al 1936 vi è stato un eccesso di importazioni di prodotti industriali semilavorati ogni anno. Dopo la seconda guerra mondiale questa tendenza ha ripreso, sebbene nella recessione del 1957 e nuovamente nel 1960 e 1961, le esportazioni di prodotti industriali semilavorati abbiano ecceduto le importazioni. Infine, la tendenza delle esportazioni di prodotti industriali finiti, la cui bilancia commerciale è stata attiva sin dal 1898, non ha mostrato tendenza ad aumentare nel periodo postbellico sino al 1960, mentre le importazioni di prodotti industriali finiti è andata continuamente espandendosi. Tuttavia, dopo il 1960, l'eccesso di esportazioni di prodotti industriali finiti è costantemente aumentato sino agli ultimi anni sessanta.

Nel 1959 gli Stati Uniti hanno importato beni commerciali e servizi quasi per lo stesso valore di quelli esportati. Ma dal 1960 sino al 1966 essi hanno avuto una crescente eccedenza di esportazioni nel totale commerciale dei beni e dei servizi. Tuttavia, con una eccezione insignificante (1957), dal 1950 le spese totali degli Stati Uniti per importazioni di beni e servizi, donativi e investimenti all'estero hanno ecceduto la

spesa estera negli Stati Uniti. L'eccesso di esportazioni totali sulle importazioni di beni e servizi è effettivamente diventato insufficiente a coprire l'esportazione di capitale statunitense, gli aiuti governativi e altre spese. Misurati in termini di « bilancia della liquidità » (cioè deflusso di oro più aumento della detenzione straniera di attività liquide in dollari), i disavanzi del 1958-1959 hanno raggiunto l'imbarazzante cifra di oltre \$ 3 miliardi per il periodo. Dal 1958 al 1966 il disavanzo annuo medio, in termini di « bilancia della liquidità », è stato di dollari 2 miliardi e 560 milioni, con un drenaggio medio annuo di oro a copertura di \$ 800 milioni. In termini di bilancia delle « transazioni ufficiali di riserva » (cioè principalmente bilancia della liquidità meno qualsiasi aumento in certe obbligazioni non liquide verso enti ufficiali stranieri), il disavanzo medio annuale per il 1958 sino al 1965 è stato di dollari 2 miliardi, mentre si è avuto un avanzo di dollari 2 miliardi nel 1966.

Durante il primo decennio dopo la seconda guerra mondiale, la notevole espansione economica negli Stati Uniti e altrove, unitamente alla continuata assistenza estera e alle riduzioni tariffarie, ha sostenuto le forze a lungo termine agenti nel senso dell'equilibrio dei conti internazionali statunitensi. Ma alla fine degli anni cinquanta gli eventi hanno presentato una reazione « pendolare ». Le condizioni di offerta dei paesi dell'Europa occidentale sono grandemente migliorate. Gli alti saggi di sviluppo economico a prezzi stabili nella Repubblica Federale Tedesca e a costi decrescenti nel Giappone li hanno messi in condizione di espandere la loro quota di esportazione mondiale di prodotti industriali mentre quella degli Stati Uniti è diminuita. La grandezza dei disavanzi statunitensi è stata aggravata da un rapido aumento delle importazioni relativamente a quella delle esportazioni, da uno sciopero siderurgico di lunghezza inconsueta, da esportazioni di cotone eccezionalmente basse, dalla conversione alla produzione di reattori commerciali e da importazioni anormalmente elevate di automobili di piccola cilindrata. L'evidenza non lascia trasparire che i prezzi statunitensi siano aumentati apprezzabilmente rispetto a quelli della maggior parte degli altri paesi industriali. Con la espansione economica relativa dell'Europa durante gli anni sessanta, la bilancia del commercio statunitense in beni e servizi è fortemente migliorata. Tuttavia, considerata in termini di bilancia della liquidità, continuano a perdurare larghi disavanzi in questi ultimi anni sessanta. Nel novembre 1967, dopo la svalutazione della sterlina, il deflusso di oro dagli Stati Uniti ha raggiunto proporzioni imponenti. Il governo americano ha adottato misure più restrittive che

per il passato per ridurre il deficit dei pagamenti. Sono stati ridotti gli aiuti all'estero, rese severe le disposizioni sul deflusso di fondi privati, limitate le politiche monetarie e fiscali. Si sono tuttavia avute crescenti preoccupazioni dai due lati dell'Atlantico sull'equilibrio di lungo andare della bilancia dei pagamenti statunitensi.

Equilibrio della bilancia dei pagamenti. — Le bilance dei pagamenti sono raramente in equilibrio nel senso teorico per cui una piccola differenza di esportazioni, importazioni o voci di capitale tenderebbe a essere corretta e a restaurare la bilancia originale. In pratica, l'equilibrio della bilancia dei pagamenti di una nazione implica l'assenza di severi drenaggi o accumulazione di riserve straniere. Tali drenaggi possono essere il risultato diretto di un ammontare eccessivo di moneta nazionale scambiata in moneta estera. Questa può indicare che le politiche monetarie, fiscali e salariali della nazione debitrice o creditrice — e i risultanti redditi monetari e prezzi dei prodotti — sono incompatibili coi saggi di cambio estero. Dopo la seconda guerra mondiale molti paesi si sono trovati in questa situazione rispetto agli Stati Uniti, e col settembre 1949 si sono sentiti costretti a svalutare le proprie monete. Un drenaggio persistente di riserve conseguente da una bilancia delle importazioni in una delle sue voci (cioè beni e servizi totali) può indicare che la nazione è stata in grado in passato di vivere parzialmente sulle sue riserve e attività estere o di assicurarsi prestiti o aiuti dall'estero. Il crescente indebitamento internazionale può pure essere il risultato di piani non realizzati o inconsistenti rispetto alla produzione e alle spese interne da un lato e alle importazioni e esportazioni dall'altro. In questi casi il divario tra esportazioni e importazioni è stato spesso colmato con prestiti esteri. I saggi differenziali d'interesse possono pure contribuire allo squilibrio internazionale influenzando i flussi di capitale a lungo e a breve termine. Così i saggi d'interesse netto inferiori degli Stati Uniti rispetto a quelli di molti altri paesi industriali hanno recentemente contribuito alle difficoltà conseguenti dalle esportazioni nette statunitensi per coprire deflussi di capitale, aiuti e spese governativi, con un deflusso netto crescente di capitale.

Indipendentemente dalla fonte di squilibrio, il problema dell'aggiustamento della bilancia dei pagamenti di una nazione interessa tanto il creditore che il debitore. Nel lungo andare, misure appropriate al debitore aiuteranno a risolvere i problemi del creditore, e misure appropriate al creditore aiuteranno a risolvere i problemi del debitore. Ma

nel breve andare non tutte le politiche sono ugualmente accettabili, e creditori e debitori sono tentati di ricorrere a misure nazionali estreme senza riguardo ai loro effetti sull'economia mondiale come un tutto.

I CONTROLLI DEI CAMBI.

Come conseguenza della grande depressione e conseguente fuga dei capitali, dagli anni trenta si è verificata una grossa complicazione nel meccanismo internazionale di aggiustamento: lo sviluppo dei controlli dei cambi. Questi controlli limitano le operazioni in tutte o in determinate monete straniere tanto nelle partite correnti che in quelle dei capitali. Essi sono normalmente amministrati dalla banca centrale come agente del tesoro e invariabilmente associati a controlli commerciali. Assumono molte forme, da quella della licenza per tutte le transazioni comportanti cambio estero alla supervisione delle transazioni comportanti soltanto determinate monete estere o quelle di residenti di determinati paesi. Tuttavia essi costituiscono sempre un metodo di razionamento delle monete straniere, particolarmente di quelle scarse, per assicurare che gli introiti di queste valute siano incanalati in direzioni autorizzate.

La principale funzione del controllo dei cambi è quella di prevenire o di riassetare una avversa bilancia dei pagamenti limitando gli acquisti di cambio estero ad un ammontare che non ecceda gli introiti di cambio. Normalmente questo comporta di fissare un saggio o saggi ai quali il cambio deve essere acquistato e venduto. Se viene fissato un unico saggio, esso è normalmente più elevato del saggio che prevarrebbe su un libero mercato. Conseguentemente tende a contenere le esportazioni e a stimolare le importazioni. Quando vengono fissati saggi multipli, il loro effetto è quello di differenziare tra prezzi interni ed esteri per specifiche importazioni ed esportazioni. Il valore della moneta è tenuto uniforme per tutti i residenti rispetto ai loro acquisti di prodotti interni; ma i saggi multipli fissano prezzi differenti per gli stessi beni all'interno e all'estero stipulando differenti saggi di cambio per i vari usi cui il cambio estero può essere destinato. Sebbene questa pratica possa rafforzare la bilancia dei pagamenti del paese, è una forma di discriminazione monopolistica di prezzo nel commercio internazionale.

Molti paesi non comunisti hanno avuto occasione di adottare controlli di cambio più per necessità che per inclinazione. In periodi di emergenza è stato spesso impossibile raggiungere l'equilibrio della bilancia dei pagamenti attraverso il funzionamento della domanda e dell'offerta sul mercato dei cambi. Una volta adottati da qualche importante paese o paesi,

i controlli dei cambi hanno fornito una fonte di speciale vantaggio come strumento di negoziazione commerciale; da qui la loro tendenza a diffondersi. Essi sono pure stati usati principalmente per ragioni interne, come quella di isolare una economia dalle pressioni inflazionistiche o deflazionistiche esterne, o di assistere la programmazione economica e lo sviluppo nazionale. Tuttavia, nelle economie non centralmente pianificate, i controlli dei cambi hanno avuto tendenza a indirizzare il commercio in direzioni non economiche, deteriorandone la qualità e riducendo l'estensione del suo contributo potenziale al benessere dei paesi partecipanti. Questi fattori sono particolarmente rilevanti per le condizioni della piena occupazione, in quanto i controlli dei cambi e le pratiche inerenti restringono l'ulteriore espansione economica. Quando l'emergenza che ha portato alla loro adozione veniva a cessare, molti paesi non comunisti hanno avuto tendenza a eliminare i controlli dei cambi sulle partite commerciali. Questi sono stati normalmente mantenuti sulle partite dei capitali al fine di controllare il flusso dell'investimento interno verso l'estero e di intervenire in condizioni di emergenza di fughe di capitali.

Saggi liberamente fluttuanti. — Nelle circostanze normali l'equilibrio dei pagamenti internazionali può essere raggiunto in un libero sistema in cui a ognuno sia consentito di acquistare e vendere cambio estero in ammontari illimitati. Gli spostamenti nella domanda e nell'offerta di monete estere determinerebbero variazioni dei saggi di cambio che, a loro volta, uguaglierebbero la domanda e l'offerta di monete estere. Se la domanda di cambio estero di un paese dovesse eccedere l'offerta, il valore delle monete straniere tenderebbe ad aumentare relativamente al valore della moneta nazionale. Le sue importazioni tenderebbero a cadere e le sue esportazioni ad aumentare cospirando così alla ricostituzione dell'equilibrio. Questo processo verso l'equilibrio internazionale richiede che non vi siano pressioni deflazionistiche nel paese soggetto a disavanzo della bilancia dei pagamenti; al contrario, esso tende ad aumentare i prezzi interni in termini di moneta nazionale ma a ridurli in termini di moneta estera. Conseguentemente, in condizioni di piena occupazione, occorrerebbero politiche restrittive per frenare le pressioni inflazionistiche.

Nonostante la sua semplicità, il sistema dei saggi di cambio liberamente fluttuanti è stato raramente adottato. Quasi nessun paese altamente interessato al cambio estero è mai stato incline a tollerare per lungo tempo saggi di cambio fluttuanti senza difesa. Le ragioni di ciò sono molte e complesse; esse si fondano sul fatto che i saggi di cambio

fluttuanti sono un potente veicolo di speculazione distruttiva. I cambi sono normalmente trattati da un piccolo gruppo bene informato. In questi mercati non vi sono spese di magazzino, né deterioramento fisico o obsolescenza conseguenti dai cambiamenti dei gusti o dei bisogni. L'attività in questione è per ragioni pratiche omogenea, standardizzata e senza gradazioni. Gli oneri di agenzia sono minimi in quanto il livello delle commissioni da parte degli intermediari è minore che in un qualsiasi altro campo di speculazione eccettuati i mercati nazionali dei titoli. Le differenze normalmente consentono un reddito allo speculatore e, sia esso in cambio estero o in oro, esso può essere la miglior copertura rispetto alle previsioni di un declino del livello generale dei prezzi. Infine, non vi sono limitazioni fisiche, come costi di produzione, alla estensione possibile della caduta del valore della moneta di un singolo paese. Ne consegue che le fluttuazioni del saggio di cambio sono spesso autodeterminate e tendono a scostarsi piuttosto che ad avvicinarsi all'equilibrio dei pagamenti internazionali.

Si ritiene generalmente che rimuovendo il freno di saggi di cambio ragionevolmente stabili possa pure essere rimosso l'ultimo ostacolo significativo all'irresponsabile comportamento monetario e fiscale per un lungo periodo e per molti paesi. Inoltre, l'esperienza ha dimostrato che i saggi di cambio fluttuanti sono rischiosi per il commercio e gli investimenti esteri economicamente costosi e per i quali lo sviluppo dei mercati dei cambi a termine e di altre agevolazioni di copertura forniscono soltanto un palliativo assai limitato. Né è desiderabile lasciar fluttuare liberamente i saggi di cambio in risposta a variazioni temporanee della domanda e dell'offerta. Tali fluttuazioni determinano aggiustamenti nella produzione e nei trasferimenti di risorse che sono parimenti costosi e dovrebbero essere evitati se la difficoltà è soltanto di breve andare. Il punto è che le variazioni dei saggi di cambio sono differenti dalle altre variazioni di prezzo: esse influenzano, direttamente, tutti i prezzi delle merci commerciate internazionalmente e, indirettamente, molti prezzi dell'economia nazionale. Come prerequisite di stabilità economica internazionale, i principali paesi dediti al commercio internazionale devono quindi mantenere saggi di cambio relativamente stabili.

Saggi stabili. — I saggi di cambio stabili hanno pure i loro inconvenienti, perché in certe circostanze tendono a generare deflazione. Tra il 1870 e il 1914, col gold standard, istituzione quasi universalmente accettata nel mondo occidentale, i paesi a gold standard legarono le proprie monete

in termini di oro. I residenti di un paese a gold standard potevano procurarsi moneta da un altro paese a gold standard a un saggio di cambio determinato dalla parità aurea delle due unità monetarie e dal costo necessario per spedire oro da un paese all'altro. Così il prezzo della sterlina in termini di dollari non poteva andare oltre il cosiddetto punto dell'oro all'esportazione degli Stati Uniti, poiché a questo punto sarebbe stato più conveniente acquistare sterline cambiando dollari in oro negli Stati Uniti e spedire oro in Gran Bretagna. Analogamente, il prezzo della sterlina non poteva scendere al di sotto del punto dell'oro all'importazione, poiché a questo punto sarebbe stato più conveniente acquistare dollari cambiando sterline in oro in Gran Bretagna per poi spedire l'oro negli Stati Uniti. Entro i limiti dei punti dell'oro, il gold standard consentiva quindi direttamente saggi di cambio stabili. Indirettamente, esso contribuiva al funzionamento automatico del meccanismo internazionale stimolando l'afflusso di fondi a breve nel paese il cui saggio di cambio era caduto al limite inferiore e ci si attendeva che esso aumentasse presto.

Se la domanda di cambio estero di un paese tendesse a superare notevolmente l'offerta, il movimento di fondi a breve sarebbe tuttavia normalmente insufficiente a ristabilire l'equilibrio. Peraltro, il meccanismo del gold standard tenderebbe ancora a produrre un aggiustamento automatico con un deflusso di oro da paese in disavanzo e un afflusso di oro nel paese in avanzo. Poiché col gold standard l'oro costituiva la base del sistema monetario, una riduzione nella base aurea poteva condurre a una contrazione della moneta e del credito di un paese per un ammontare diverse volte superiore all'esportazione dell'oro, e inversamente. Il deflusso di oro avrebbe avuto come conseguenza una riduzione dei prezzi e se il livello prezzi-salari non fosse stato perfettamente flessibile, ciò avrebbe parimenti avuto tendenza a ridurre il reddito nazionale. Questi mutamenti a loro volta avrebbero portato a una riduzione delle importazioni e a una espansione delle esportazioni del paese che perdeva oro, mentre variazioni opposte avrebbero determinato un aumento delle importazioni e una riduzione delle esportazioni del paese che guadagnava oro. La contrazione monetaria del paese perdente oro relativamente ai paesi che l'accrescevano avrebbe avuto l'effetto ulteriore di aumentare i saggi d'interesse nel primo e di ridurli negli altri. Normalmente, questo avrebbe aiutato il processo di riequilibrio attraendo capitali stranieri nel paese in disavanzo. L'equilibrio avrebbe quindi cospirato a ristabilirsi con un minimo deflusso di oro, un eccesso di esportazione e un afflusso di capitale straniero.

Il gold standard portava evidentemente a uno sviluppo interdipendente del commercio libero multilaterale e a movimenti di capitali privati su larga scala. Esso tendeva a integrare le politiche monetarie e creditizie dei paesi a gold standard ed era parimenti compatibile con gli obiettivi di una ragionevole stabilità del livello dei prezzi e di saggi di crescita soddisfacenti — almeno per i paesi economicamente sviluppati che ne erano i principali partecipanti. Ma non poteva impedire inflazioni o deflazioni di ampiezza mondiale. Se i paesi a gold standard si fossero trovati simultaneamente in situazioni di inflazione, il meccanismo del flusso dell'oro li avrebbe semplicemente tenuti nelle loro posizioni relative con un flusso di oro dai paesi più inflazionisti a quelli meno inflazionisti. Un aumento parallelo dei prezzi non avrebbe messo in moto il meccanismo. Analogamente per il caso di una deflazione simultanea. Inoltre, anche nel XIX secolo prezzi e costi non erano abbastanza flessibili per un agevole adattamento nel caso di un deflusso di oro. I salari erano rigidi al ribasso. Tentativi di ridurre i prezzi mediante contrazione del credito riducevano spesso i profitti e aumentavano l'occupazione. Infatti, il gold standard non riuscì a realizzare uno degli scopi più significativi di quasi tutte le nazioni moderne, quello di evitare gravi depressioni e massiccia disoccupazione. Quando il gold standard è stato ristabilito sul finire degli anni venti, la sua debolezza divenne anche più apparente. Non soltanto gli Stati Uniti avevano sostituito la Gran Bretagna come paese cardine del commercio mondiale, e così trasformato il processo di equilibrio internazionale, ma erano aumentate anche le rigidità economiche: regole e obiettivi del gold standard divennero sempre più incompatibili con le nuove condizioni.

Come meccanismo internazionale, il gold standard fu inefficace e crollò con la grande depressione. Esperienza e teoria hanno mostrato che le politiche deflazionistiche possono non migliorare una bilancia nazionale dei pagamenti durante una crisi mondiale. Inoltre, i paesi che soffrono di disavanzi esterni potrebbero non tollerare un meccanismo internazionale con una occupazione intensificata. Quindi, dopo le depresse condizioni dei primi anni trenta, molti governi rifuggirono dalla contrazione finanziaria per intraprendere misure atte ad aumentare il volume della produzione e dell'occupazione.

Gran parte della letteratura teorica del periodo abbandonò le ipotesi classiche del mantenimento di saggi di cambio stabili e della fiducia negli aggiustamenti dei prezzi interni per sostenere lo scontro del processo di riequilibrio. L'accento fu posto sugli effetti di riequilibrio attraverso va-

riazioni del reddito e sulla non sensibilità degli aggiustamenti interni alle forze esterne, cioè sulla maggiore variazione del saggio di cambio e sui controlli dei cambi come guida di politica estera; sulla stabilità interna con piena occupazione e sulla domanda effettiva come guida di politica interna. Il riequilibrio delle partite internazionali era raggiunto infatti principalmente attraverso l'adattamento delle importazioni e delle esportazioni ai cambiamenti dei livelli di produzione e di reddito all'interno e all'estero. Quando in un paese crescevano l'occupazione e la produzione, le sue importazioni sarebbero aumentate. Le industrie di esportazione nei paesi fornitori di questi beni si sarebbero espanse. Il loro reddito e la loro occupazione sarebbero conseguentemente aumentati unitamente alle loro importazioni. Questo processo di aggiustamento potrebbe determinare presto un disavanzo nel paese che ha iniziato il cambiamento, poiché l'aumento delle sue importazioni non sarebbe seguito da un immediato aumento delle rispettive esportazioni. Tenderebbe tuttavia a stabilirsi un nuovo equilibrio quando l'espansione della produzione, del reddito e dei prezzi nei paesi che ne sono stati stimolati determinasse un aumento delle rispettive importazioni. Per un ragionamento analogo, una recessione o depressione in un paese importante sotto il profilo dell'interscambio potrebbe determinare una contagiosa contrazione economica poiché il declino della sua produzione tenderebbe in definitiva a far cadere le sue importazioni e conseguentemente a una caduta della produzione e del reddito estero.

L'ACCORDO MONETARIO.

Si può agevolmente comprendere che quando i rappresentanti alla conferenza finanziaria e monetaria delle nazioni Unite si incontrarono nel 1944 a Bretton Woods nel New Hampshire per istituire il Fondo Monetario Internazionale, non raccomandassero un documento che potesse legare le mani dei governi a saggi di cambio rigidamente stabili. Essi non raccomandarono nemmeno saggi di cambio liberamente fluttuanti o la completa abolizione dei controlli dei cambi.

Il Fondo Monetario Internazionale. — Scopi principali del F.M.I. erano di promuovere la cooperazione monetaria internazionale; di facilitare l'espansione e lo sviluppo bilanciato del commercio multilaterale; di promuovere la stabilità dei cambi e di evitare svalutazioni dei cambi in concorrenza; di contribuire alla istituzione di liberi pagamenti internazionali e alla convertibilità delle partite correnti senza commercio discriminatorio

o redistribuzioni dei cambi; e di rendere disponibile risorse monetarie internazionali ai membri contraenti. A questo scopo l'accordo, che divenne esecutivo nel 1945, assegnò ad ogni membro una quota del Fondo sulla quale tirare per coprire un disavanzo della propria bilancia dei pagamenti. La sottoscrizione di ogni membro era uguale alla sua quota, 25% della quale pagata in oro (o, nell'impossibilità, il 10% della propria riserva ufficiale netta di oro e dollari U.S.A.) e la differenza nella propria moneta. Sebbene i paesi convenissero di promuovere la generale stabilità dei saggi di cambio, il valore nominale della moneta di un membro sarebbe potuto variare del 10% limitandosi a notificare al Fondo questa azione. Le variazioni eccedenti il 10% avrebbero richiesto l'intervento del Fondo.

I membri contraenti anticipavano così che le variazioni dei saggi di cambio sarebbero state più flessibili nell'era postbellica di quanto lo fossero col gold standard, ma che sarebbe stata evitata una svalutazione concorrenziale del cambio. I nuovi accordi avrebbero dato ai paesi membri maggior libertà rispetto alle politiche finanziarie interne di quanto avesse consentito il gold standard. Un paese sarebbe stato in grado di combattere certe specie di depressioni o recessioni espandendo la domanda effettiva, sebbene tali politiche avrebbero potuto condurre a una avversa bilancia dei pagamenti e a una riduzione del proprio saggio del cambio. D'altro lato, se un paese avesse sofferto un disavanzo della bilancia dei pagamenti determinato da politiche finanziarie inflazionistiche, il Fondo avrebbe potuto sospendere l'aiuto finché il membro avesse adottato politiche non inflazionistiche.

Dopo l'istituzione del Fondo, il meccanismo delle nazioni occidentali consistette di accordi moventesi entro le regole del gold standard e saggi di cambio completamente flessibili, con talune misure di controllo diretto dei cambi. Questi accordi sono stati adottati al fine di ottenere un equilibrio esterno senza sacrificare gli obiettivi prevalenti dell'economia interna: un elevato livello medio di occupazione; moderata instabilità ciclica; considerevoli saggi di sviluppo di lungo andare; miglioramento del tenore medio di vita; equa distribuzione del reddito; e un livello generale dei prezzi ragionevolmente stabile. Entro i limiti di questi obiettivi la maggior parte delle nazioni occidentali ha anche tentato di mantenere i propri saggi di cambio stabili per notevoli periodi di tempo. C'è stato così un generale indebolimento nell'enfasi sulla stabilità dei saggi di cambio, sebbene i paesi chiave siano ricorsi alla variazione dei propri saggi di cambio come misura estrema. Tutti i governi occidentali hanno mostrato grande determinazione nel reagire alle fluttuazioni economiche

mediante politiche della banca centrale e fiscali. Essi hanno ritenuto inopportuno permettere alle forze spontanee del meccanismo internazionale di operare ogniquale volta esse minacciavano gli obiettivi dello sviluppo economico o la stabilità del livello dei prezzi. In tempi di disavanzo della bilancia dei pagamenti e di disoccupazione talune nazioni hanno quindi rifiutato di seguire politiche di contrazione; in tempi di avanzo e di pieno impiego altre sono state riluttanti a seguire politiche espansionistiche. Conseguentemente l'azione del meccanismo internazionale di aggiustamento è stata seriamente contenuta.

Nei primi anni del dopoguerra il Fondo Monetario Internazionale non fu in grado di affrontare efficacemente il problema dello squilibrio internazionale. I disavanzi in dollari erano inestricabilmente connessi al gigantesco compito della ricostruzione europea, e il Fondo non aveva mai inteso affrontare questi problemi né possedeva risorse per farlo. Tra le altre cose, i paesi dell'Europa occidentale richiedevano maggiori riserve internazionali. Dal 1946 al 1949 prevalevano in Europa tipi diversi di accordi di clearing monetario. Essi comportavano normalmente un accordo tra le banche centrali dei due paesi. Gli importatori di ogni paese pagavano le somme dovute agli esportatori dell'altro su un conto della propria banca centrale. A determinati intervalli, le due banche centrali compensavano i loro obblighi reciproci. Se le importazioni dei due paesi non bilanciavano — come era normalmente il caso — un paese avrebbe accumulato diritti sull'altro per un tempo considerevole.

L'Unione Europea dei Pagamenti. — Nel 1950 questi accordi di emergenza furono sostituiti in Europa da un nuovo accordo monetario detto Unione Europea dei Pagamenti (UEP). L'UEP fu un accordo di clearing multilaterale che consentiva a ogni paese di compensare un disavanzo della propria bilancia dei pagamenti verso un qualsiasi paese membro con gli avanzi verso altri. Il clearing aveva luogo alla fine di ogni mese. Se il paese si presentava con un disavanzo generale rispetto al resto del gruppo, l'UEP automaticamente gli faceva credito o per l'intero ammontare del disavanzo o per una parte, a seconda della sua posizione debitoria cumulativa. La differenza tra il disavanzo e l'ammontare del credito ottenuto doveva essere pagata in oro. Una volta che un paese aveva esaurito la quota concessagli, l'intero disavanzo doveva essere pagato in oro. Analogamente, un paese che avesse avuto un avanzo doveva concedere credito alla UEP nella misura totale o parziale del suo avanzo a seconda della propria posizione cumulativa di creditore. Raggiunto il limite della

propria quota, il paese riceveva una proporzione concordata dell'avanzo in oro dall'UEP e concedeva il credito rimanente all'UEP. L'UEP fu rinnovata d'anno in anno fino alla sua cessazione nel 1958.

L'Accordo Monetario Europeo. — A quel tempo i paesi dell'Europa occidentale si sentirono in grado di attuare una riforma monetaria importante per eliminare la discriminazione tra dollari e monete diverse dal dollaro nei loro accordi di cambio formali. Con l'adozione della convertibilità per i non residenti nel 1958 l'UEP fu abolita e la sua fine dette vita all'Accordo Monetario Europeo (AME). Questo accordo era già stato siglato sin dall'inizio del 1955 dai membri della UEP. Con l'AME l'accordo di credito automatico veniva abolito ma i paesi membri erano costretti a rendere disponibili limitati ammontari di finanziamento a brevissimo termine. I crediti potevano essere concessi per consentire di superare difficoltà temporanee di bilancia dei pagamenti; l'approvazione di ogni richiesta era soggetta all'esame per il merito del caso.

Il Fondo Monetario Internazionale ha aumentato le sue quote nel 1958 ed esteso i suoi accordi di riserva di intervento (« stand by »). Questi atti furono importanti nel rafforzare la fiducia dell'Europa occidentale a istituire la convertibilità per i non residenti. D'importanza ancora maggiore furono i disavanzi degli Stati Uniti nel migliorare la posizione di liquidità internazionale delle proprie controparti commerciali. Come notato, tuttavia, questi disavanzi erano estremamente cospicui e non potevano essere continuati per lungo tempo a questi livelli. Nel 1959, quando la Spagna divenne associata alla CEE, essa entrò a far parte dell'organizzazione per la cooperazione economica europea e dell'AME. Ma nel 1961, quando l'OECE fu trasformata in organizzazione per la cooperazione economica e lo sviluppo, con la piena partecipazione degli Stati Uniti e del Canada, questi ultimi paesi non aderirono all'AME. Né vi aderì il Giappone quando divenne membro della Organizzazione per la cooperazione economica e lo sviluppo. Effettivamente questa era stata istituita al fine precipuo di raggiungere una più stretta collaborazione del mondo non comunista; e particolarmente per ottenere maggiori contributi dai paesi dell'Europa Occidentale e del Giappone per lo sviluppo delle nazioni di nuova indipendenza.

Forze di divisione si diffondevano tuttavia fra i paesi non comunisti e il commercio e i pagamenti non fecero eccezione. Furono pertanto fatte raccomandazioni ai fini di rinsaldare la struttura del Fondo

Monetario Internazionale. Veniva raccomandata la centralizzazione delle riserve internazionali e la graduale espansione del ruolo del Fondo in quello di Banca centrale internazionale. Alternativamente, fu poi suggerito che un'« unità di riserva composita » formata dalle monete dei principali paesi in rapporti fissi dovesse servire come moneta internazionale. Queste proposte di ampia portata non furono adottate, ma qualche progresso è stato fatto in questa direzione mediante accordi *ad hoc* tra le banche centrali per il rafforzamento del FMI.

Così, nel giugno 1961, reagendo alla pressione sulla sterlina, le banche centrali del Belgio, Francia, Italia, Olanda, Svezia, Svizzera, Regno Unito e Germania occidentale concordarono di cooperare sui mercati dei cambi al fine di prevenire la necessità di alterare le loro politiche in risposta alle fluttuazioni speculative in questi mercati. Furono fatti crediti d'intervento (« stand by ») al Regno Unito per 179 milioni di sterline. Questo aumento delle riserve unitamente alle politiche restrittive interne eliminò praticamente la pressione speculativa sulla sterlina. Inoltre, nel maggio 1962, la Bank of England e la Federal Reserve Bank di New York concordarono uno *swap* in base al quale la banca di New York avrebbe versato 50 milioni di dollari al conto in dollari della Bank of England contro un corrispondente versamento da parte della Bank of England di quasi 18 milioni di sterline al conto in sterline della Federal Reserve Bank a Londra. L'accordo consentì un'ulteriore copertura ad entrambe le parti e facilitò l'intervento nel mercato dei cambi. L'importo fu aumentato a 500 milioni di sterline nel 1963.

Inoltre, l'assemblea annuale del 1961 del Fondo Monetario Internazionale, il Gruppo dei Dieci (Stati Uniti, Inghilterra, Germania Occ., Francia, Italia, Giappone, Olanda, Canada e Svezia) concordò di prestare al Fondo sino a 6 miliardi di dollari nelle proprie monete nazionali al fine di prevenire o di affrontare un deterioramento del sistema finanziario internazionale. Questi accordi generali di prestito divennero effettivi nell'ottobre 1962. Uno o più partecipanti possono valersene su debita approvazione dei Dieci. Nel 1963 la Svizzera si unì ai Dieci. Quando, nel 1964, il Regno Unito ha avuto una crisi nella bilancia dei pagamenti il Fondo Monetario Internazionale approvò per la prima volta piani per usare gli accordi generali di prestito (dicembre 1964), concedendo al Regno Unito l'equivalente di un credito d'intervento (« stand by ») di 1 miliardo di dollari. Inoltre, la Bank of England ha concluso con la Federal Reserve Bank di New York, la Banca dei Regolamenti Internazionali e le banche centrali di otto paesi europei, del Canada e del

Giappone accordi di prestito sino a 3 miliardi di dollari in varie monete durante i tre anni successivi. La Gran Bretagna contenne le sue politiche monetarie e commerciali, ma la pressione sulla sterlina continuò. Nel maggio 1965, il Fondo Monetario Internazionale consentì a un altro prelievo da parte del Regno Unito. Nonostante il mantenimento delle sue politiche restrittive, nel luglio 1966 il governo del Regno Unito fu costretto a introdurre misure di emergenza nel tentativo di impedire la svalutazione della sterlina. Quando, nel novembre 1967, la sterlina fu svalutata da dollari 2,80 a doll. 2,40, il governo del Regno Unito richiese al FMI un altro credito « stand by » di 1 miliardo e 400 milioni di dollari. Il 29 novembre 1967 il Fondo approvò questo credito alle condizioni degli accordi generali di prestito. La Gran Bretagna ottenne un credito aggiuntivo da un certo numero di banche d'oltremare che, insieme allo « stand by » del Fondo fornì nuove risorse di credito per circa 3 miliardi di dollari. Il F.M.I., come pure le banche centrali della Gran Bretagna, Germania Occ., Italia, Belgio, Olanda e Svizzera collaborarono inoltre con gli Stati Uniti ad arrestare la speculazione sull'oro conseguente alla svalutazione della sterlina. Tuttavia si è formata una opinione autorevole che per lo sviluppo di una più solida struttura finanziaria internazionale fosse essenziale migliorare la bilancia dei pagamenti britannica e americana.

Con la persistente pressione sui due maggiori centri di liquidità — Stati Uniti e Regno Unito — il bisogno di riforma e di rafforzamento del sistema dei pagamenti internazionali divenne estremamente chiaro. Conseguentemente, alla riunione annuale del Fondo nel 1967 furono negoziati nuovi Diritti Speciali di Prelievo. Questi diritti saranno usati soltanto per i bisogni delle bilance dei pagamenti o alla luce degli sviluppi delle riserve totali di un partecipante. Lo schema dovrà funzionare normalmente sulla base di intervalli quinquennali. Agli stati membri sono assegnati diritti di prelievo in proporzione alle loro quote nel Fondo; eventuali nuovi diritti vengono distribuiti annualmente. Essi debbono essere tenuti soltanto dalle autorità monetarie internazionali nella supposizione che i partecipanti useranno di volta in volta i loro Diritti Speciali di Prelievo per i regolamenti con gli altri governi o per acquisire monete convertibili attraverso un conto speciale del Fondo e offriranno queste monete convertibili a regolamento dei loro pagamenti internazionali. Il valore dei diritti speciali di prelievo deriverà essenzialmente dal fatto che i governi partecipanti saranno obbligati ad accettarli quando debitamente trasferiti e fornire moneta con-

vertibile o oro sino al punto in cui essi deterranno diritti speciali di prelievo tre volte superiori a quelli loro assegnati. I diritti speciali di prelievo avranno una garanzia in oro, frutteranno interessi e saranno altamente e facilmente convertibili in crediti generali sul Fondo Monetario Internazionale.

Al fine di impedire ai partecipanti di fare uso eccessivo dei diritti speciali di prelievo loro assegnati durante il primo periodo quinquennale, essi saranno obbligati a usarli e a ricostituirli — ricomprarli — in modo da assicurare che la loro detenzione media nel periodo sia almeno il 30% della loro assegnazione cumulativa. Conseguentemente, se i paesi utilizzano pesantemente le proprie riserve di diritti speciali di prelievo per far fronte ai pagamenti internazionali, saranno obbligati a ricostituirli entro il periodo indicato, in parte non spendendo gli ammontari dei diritti speciali di prelievo nuovamente creati che potessero essere assegnati e in parte trattenendo quelli diretti verso sé stessi. Il F.M.I. cercherà di promuovere la distribuzione dei diritti speciali di prelievo tra i paesi in modo equo alla luce delle loro riserve di oro e cambio estero. Si spera che i diritti speciali di prelievo verranno ad avere una posizione di riserva del tutto analoga a quella dell'oro e delle monete di riserva.

Il F.M.I. ha il potere di decidere relativamente al periodo base, alla distribuzione nel tempo, all'ammontare e al saggio di assegnazione dei diritti speciali di prelievo per i quali sarà richiesta una maggioranza dell'85% dei voti dei partecipanti. In effetti, tuttavia, sia la Comunità Economica Europa come blocco votante che gli Stati Uniti hanno possibilità di veto sull'ampliamento e sul saggio annuale di sviluppo della liquidità internazionale. Su tutte le altre questioni relativamente ai diritti speciali di prelievo sarà sufficiente una maggioranza semplice. Questi poteri saranno integrati dal Comitato dei governatori del Fondo sulla base delle proposte fatte dal direttore generale e col concorso dei direttori esecutivi rappresentanti dei governi membri. Potenzialmente, questo rappresenta un importante sviluppo nella storia della finanza internazionale. Esisterà un meccanismo che mette in grado le principali nazioni commerciali di esprimere ed attuare il loro giudizio collettivo sul bisogno di liquidità internazionale. L'avvio dei diritti speciali di prelievo rappresenta un primo passo dello sviluppo di una Banca centrale internazionale dei pagamenti. Gradualmente essa potrà svilupparsi in una istituzione al servizio dei bisogni di liquidità internazionale dell'economia mondiale anziché lasciare che questi bisogni siano domi-

nati dalle variazioni della domanda e dell'offerta di oro, dalle variazioni degli squilibri dei pagamenti dei paesi a moneta di riserva, dalle fluttuazioni nella composizione delle riserve di particolari paesi o da giudizi diplomatici riguardanti l'assistenza alla bilancia dei pagamenti di particolari paesi in momenti particolari.

Gli accordi volontari negoziati dalle banche centrali, e l'estensione dei poteri del Fondo Monetario Internazionale, costituiscono progressi importanti nel far fronte a moderate tensioni delle banche dei pagamenti. Per la maggior parte, tuttavia, gli accordi volontari soffrono di una incertezza non garantita; essi sono soggetti ai valori dei banchieri, alla discrezione e al senso di distribuzione nel tempo. Rispetto al F.M.I., l'istituzione *per se* manca ancora dei poteri e dei mezzi per affrontare una crisi finanziaria internazionale grave e/o generale. Le sue risorse — inclusi i nuovi Diritti Speciali di Prelievo — si dimostrerebbero probabilmente inadeguate piuttosto che eccessive a far fronte alla futura domanda di liquidità internazionale. A questo riguardo occorre fare ulteriori progressi. Inoltre, per il miglioramento del sistema dei pagamenti internazionali, è primario requisito lo sviluppo di un ampio codice delle regole del meccanismo di aggiustamento, applicabile al maggior creditore come pure alle nazioni debtrici, e tendente a promuovere un costante e a un tempo sostanziale sviluppo economico nell'equilibrio internazionale.

INTERNATIONAL PAYMENTS

The main difference in the settlement of international and domestic transactions is the existence of different currencies. This, however, is not a serious obstacle as long as the currencies are freely convertible into each other, and into gold. When, for example, British importers can buy United States dollars from their banks for sterling and U. S. exporters can sell sterling to their banks for dollars, it is immaterial in what currency the transaction is settled. Banks trading in foreign exchange normally keep balances in the appropriate currencies with their branches, agents or correspondents abroad in order to facilitate the clearing process. But whereas interbank credits or debits outstanding can be settled internally in terms of local currency, they are settled internationally either from accumulated balances of foreign exchange, or by loans from the creditor to the debtor, or by drawings on the International Monetary Fund or by movements of gold.

Whenever this process is multilateral rather than bilateral, it provides an additional advantage. For if, in terms of the total annual turnover of transactions between them, England is in debit to the United States and in surplus with the Commonwealth and the latter in surplus with the United States but in debit to England, there is no net change in the foreign-exchange position of the countries concerned if the various credits and debits exactly cancel out. In practice, however, it does not work out so smoothly; there always have been considerable fluctuations in net credit and debit positions within any given year as well as between years. The way in which a country balances its international accounts is one of the most important problems of its balance of payments.

FONCTIONS DE PRODUCTION ET DONNEES TECHNOLOGIQUES (*)

par

J.-C. DE MEESTER

Faculté des Sciences Economiques et Sociales de Namur

Section I - INTRODUCTION.

1. — La fonction de production est une relation qui, à tout ensemble de quantités de facteurs, fait correspondre la quantité maximum de produit qui peut en être obtenu. Elle ne fait donc rien d'autre que d'exprimer, en une relation fonctionnelle, la transformation de facteurs en produit et sera notée :

$$P = f(X_1, X_2, \dots X_n)$$

où P = quantité produite

X_i = quantité disponible $i^{\text{ème}}$ facteur ($i = 1, 2, \dots n$)

En réalité, trois phénomènes distincts se manifestent lors de cette transformation et devront être exprimés par la fonction :

a) La substitution : les différents facteurs intervenant dans la production sont-ils substituables ? Si oui, leur rapport d'échange (= taux marginal de substitution) est-il constant, pour un même niveau de production ? Si non, le rapport imposé de leur quantité est-il constant ou au contraire variable selon le niveau de production ?

On distingue ainsi :

— la fonction Leontief

$$P = \min \left(\frac{X_1}{V_1}, \frac{X_2}{V_2}, \dots \frac{X_n}{V_n} \right)$$

(*) Cet article reprend des recherches qui ont été faites sous la direction du Professeur Jean H.-P. PAELINCK (Namur) et du Professeur W. KRELLE (Bonn). Que tous deux soient remerciés de leur aide et de leurs encouragements qui furent indispensables à l'auteur.

Dans ce cas, aucune substitution n'est admise entre les facteurs, chacun de ceux-ci devant intervenir dans une proportion déterminée exprimée par les V_i qui peuvent être fonctions du niveau de production.

Le problème économique du choix de l'assortiment optimal de facteurs pour un niveau donné de produit ne se pose évidemment pas lorsque la fonction de production est de type Leontief.

— les fonctions C.E.S. et V.E.S. (Constant Elasticity of Substitution, Variable Elasticity of Substitution). Cette fois, la substitution entre facteurs est possible et se fait selon un « rapport d'échange » (taux marginal de substitution : r) le plus souvent variable : c'est cette variabilité qu'exprime l'élasticité de substitution (σ). Rappelons que le taux marginal de substitution et l'élasticité de substitution sont tous deux définis pour une production constante (« le long d'un isoquant ») et que leur définition formelle est :

$$r_{ij} = - \frac{dX_i}{dX_j} = \frac{\frac{\partial P}{\partial X_j}}{\frac{\partial P}{\partial X_i}}$$

$$\sigma = - \frac{d \log \frac{X_i}{X_j}}{d \log r_{ij}}$$

Il est bien évident que r et σ peuvent varier tant avec le niveau de production que le long d'un isoquant.

b) Les rendements : ceux-ci sont exprimés par les rapports moyens $\left(\frac{P}{X_i} \right)$ ou marginaux $\left(\frac{\partial P}{\partial X_i} \right)$ dont la combinaison $\left(\varepsilon_i = \frac{\partial \log P}{\partial \log X_i} = \frac{X_i}{P} \cdot \frac{\partial P}{\partial X_i} \right)$ donne naissance à la notion d'élasticité d'échelle ou coefficient de conversion :

$$E = \sum_{i=1}^n \varepsilon_i$$

qui exprime le rapport de la variation relative de la quantité produite à la variation relative de la quantité d'un quelconque facteur, les facteurs variant équiproportionnellement (le long d'un « rayon factoriel »). Le coefficient de conversion peut varier avec le niveau de production.

c) Le progrès technique : celui-ci fait en sorte qu'une même combinaison de facteurs permet de produire une plus grande quantité. On dira qu'il est « incorporé » si sa réalisation dépend d'investissements nouveaux.

2. — La notion de fonction de production et ses accessoires principaux étant ainsi rappelés, on peut se poser la question suivante : « des données

technologiques ayant trait à l'un ou à plusieurs des aspects de la fonction de production sont disponibles ou peuvent l'être relativement aisément; quel type de fonction ces données engendrent elles? ».

L'objet du présent article sera de décrire la mise au point d'une fonction de production dans deux cas bien déterminés (sections II et III) et d'étudier les types de difficultés rencontrées à cette occasion.

Section II - LA FONCTION C.E.S. GENERALISEE (1).

1. Principe.

Un premier type courant de relations technologiques est le suivant: soit une entreprise disposant d'une capacité P_0 moyennant K_0 de capital et L_0 de main-d'oeuvre; la capacité pourra être portée à P à condition de porter le capital et le travail aux niveaux de K et L exprimés par:

$$K = K_0 \cdot \left(\frac{P}{P_0} \right)^\alpha \quad [1]$$

$$L = L_0 \cdot \left(\frac{P}{P_0} \right)^\beta \quad [2]$$

où α et β sont des constantes.

On observera facilement que l'élimination de P permet d'exprimer K en fonction de L :

$$K = \frac{K_0}{L_0^{\alpha/\beta}} \cdot P^{\alpha/\beta}$$

expression que l'on appellera Fonction Technologique d'Expansion (F.T.E.) puisqu'elle exprime l'« évolution naturelle » du point de vue technologique de K et de L à partir d'un point de départ donné (K_0 , L_0 , P_0) et vu une certaine technique (α et β) et ce, pour les différents niveaux de production concevables.

Il est immédiat que [1] et [2] manifestent des rendements d'échelle si α et β sont inférieurs à l'unité.

La fonction de production correspondante peut être trouvée grâce au raisonnement suivant: comparons deux F.T.E. ayant chacune un assortiment (K_0 , L_0 , P_0 , α , β) particulier. On aura dès lors:

$$K = \frac{K_{0j}}{P_{0j}^{\alpha_j}} \cdot P^{\alpha_j} \quad j = 1, 2$$

(1) Pour une étude détaillée, cfr. J. H. P. PAELINCK et J.-C. DE MEESTER, *Fonction de Production néo-classique dérivée de fonctions technologiques: La Fonction C.E.S. Non Homogène*, in « Recherches Récentes sur la Fonction de Production », Namur, Faculté des Sciences Économiques, 1968.

$$L = \frac{L_{0j}}{P_{0j}^{\beta_j}} \cdot P^{\beta_j} \quad j = 1, 2$$

On exprime les relations sous forme logarithmique ce qui permet d'obtenir :

$$\log K = \log \frac{K_{0j}}{P_{0j}^{\alpha_j}} + \alpha_j \log P \quad j = 1, 2$$

$$= i_j + \alpha_j \log P \quad j = 1, 2$$

$$\log L = \log \frac{K_{0j}}{P_{0j}^{\beta_j}} + \beta_j \log P \quad j = 1, 2$$

$$= l_j + \beta_j \log P \quad j = 1, 2$$

Ce qui donnera par différence :

$$\Delta \log K = (i_1 - i_2) + (\alpha_1 - \alpha_2) \log P$$

$$\Delta \log L = (l_1 - l_2) + (\beta_1 - \beta_2) \log P$$

et donc

$$\frac{\Delta \log K}{\Delta \log L} = \frac{(i_1 - i_2) + (\alpha_1 - \alpha_2) \log P}{(l_1 - l_2) + (\beta_1 - \beta_2) \log P}$$

Faisons tendre $\Delta \log L$ vers zéro et posons :

$$\lim (i_1 - i_2) = -i$$

$$\Delta \log L \rightarrow 0$$

$$\lim (\alpha_1 - \alpha_2) = \alpha$$

$$\Delta \log L \rightarrow 0$$

$$\lim (l_1 - l_2) = l$$

$$\Delta \log L \rightarrow 0$$

$$\lim (\beta_1 - \beta_2) = -\beta$$

$$\Delta \log L \rightarrow 0$$

On peut alors écrire :

$$\frac{d \log K}{d \log L} = \frac{-i + \alpha \log P}{l - \beta \log P} \quad [3]$$

L'intégration — le long d'un isoquant — de cette expression donne :

$$l \log K - \beta \log P \log K = -i \log L + \alpha \log P \log L + \text{Constante.}$$

La constante d'intégration (ou « constante de niveau ») est fonction de la production et sera écrite : $B \log P - C$ où B et C sont des constantes.

La fonction de production recherchée sera alors :

$$\log P = \frac{C + l \log K + i \log L}{B + \beta \log K + \alpha \log L} \quad [4]$$

La similitude avec une Cobb-Douglas classique ($B = 1$; $\beta = \alpha = 0$) est frappante.

2. *Caractéristiques de la fonction.*

a) Le taux marginal de substitution :

$$r = - \frac{dK}{dL} = \frac{K}{L} \cdot \frac{i - \alpha \log P}{l - \beta \log P}$$

résultat qui était rendu prévisible en raison de [3].

La fonction [4] peut donc être qualifiée de « Cobb-Douglas généralisée » : son taux marginal de substitution sera, le long d'un isoquant, dépendant du seul rapport $\frac{K}{L}$ mais il variera toutefois avec P .

b) L'élasticité de substitution :

$$\sigma = 1$$

c) Coefficient de conversion :

$$E = \frac{(l + i) - (\alpha + \beta) \log P}{l + \beta \log K + \alpha \log L}$$

3. *Généralisations.*

L'expression [4] pouvant être interprétée comme un Cobb-Douglas généralisée, il est indiqué de rechercher l'expression correspondante pour une C.E.S. avec $\sigma \neq 1$. On partira de l'expression analogue à [3] :

$$\frac{dK}{dL} = \left(\frac{K}{L} \right)^{\rho+1} \frac{-i + \alpha \log P}{l - \beta \log P} \quad \text{où } \rho = \frac{1 - \sigma}{\sigma}$$

qui, après intégration, donne naissance à l'expression :

$$\log P = \frac{C + l \left(\frac{-1}{\rho} \right) K^{-\rho} + i \left(\frac{-1}{\rho} \right) L^{-\rho}}{B + \left(\frac{-1}{\rho} \right) K^{-\rho} + \left(\frac{-1}{\rho} \right) L^{-\rho}} \quad [5]$$

La généralisation de [4] ou [5] à n facteurs se fait sans peine.

Section III - COEFFICIENTS DE FABRICATION ET FONCTIONS DE PRODUCTION.

1. *Principe.*

Les tableaux input-output ont le mérite de présenter une fonction de production sectorielle. Celle-ci est cependant d'un type bien déterminé ($\sigma = 0$). Les coefficients de fabrication tirés de matrices input-output ne pourraient-ils toutefois être utilisés pour enrichir la formulation des fonctions C.E.S. ($\sigma \neq 0$) habituelles?

2. *Les éléments « substitution » et « progrès technique ».*

Supposons que nous disposions d'une série temporelle de matrices de

coefficients de fabrication. De telles données nous permettraient d'exprimer, comme le propose Krelle ⁽²⁾ la dépendance des quantités de facteurs achetés par les secteurs par rapport aux prix relatifs, au temps et au degré d'utilisation des capacités.

$$\frac{X_{ij}}{P_j} = a_{ij} = f_{ij} \left(\frac{p_i}{p_1}, \frac{p_i}{p_2} \dots \frac{p_i}{p_n}; t; \frac{P_j}{\bar{P}_j} \right) \quad [1]$$

où X_{ij} = livraison du $i^{\text{ème}}$ secteur au $j^{\text{ème}}$;

P_j = production du $j^{\text{ème}}$ secteur;

p_i = prix du produit i ;

\bar{P}_j = capacité du secteur j ;

t = temps.

La spécification d'une telle fonction va permettre d'obtenir certains renseignements sur la fonction de production du secteur j .

Pour alléger l'écriture, on négligera désormais l'indice j .

Le problème du degré d'utilisation des capacités sera traité dans le paragraphe suivant.

A. Cas de deux facteurs.

Soit $P = P(X_1, X_2)$ la fonction de production dont nous essayons de connaître les caractéristiques.

Donnons à [1] la forme suivante :

$$\frac{X_1}{P} = C_1 \cdot \left(\frac{p_1}{p_2} \right)^{a_1} \cdot \Phi_1(t)$$

$$\frac{X_2}{P} = C_2 \cdot \left(\frac{p_2}{p_1} \right)^{a_2} \cdot \Phi_2(t)$$

où $\Phi_i(t)$ ($i = 1, 2$) serait, par exemple, une exponentielle ou une logistique.

On obtient par division :

$$\frac{X_1}{X_2} = \frac{C_1}{C_2} \cdot \left(\frac{p_1}{p_2} \right)^{a_1 + a_2} \cdot \frac{\Phi_1(t)}{\Phi_2(t)} \quad [2]$$

L'élasticité de substitution, σ , étant définie par :

$$\sigma = - \frac{d \log \frac{X_1}{X_2}}{d \log \frac{p_1}{p_2}}$$

on voit de suite que $\sigma = -(a_1 + a_2)$

(2) KRELLE W., *Ersetzung der Produktionsfunktion durch preis- und kapazitätsabhängige Produktionskoeffizienten*, « Jahrbücher für Nat. u. Stat. », Bd. 176, p. 289.

[2] peut être transformé en :

$$\frac{p_1}{p_2} = \left(\frac{C_1}{C_2} \right)^{\frac{1}{\sigma}} \cdot \left(\frac{X_1}{X_2} \right)^{-\frac{1}{\sigma}} \cdot \left(\frac{\Phi_1(t)}{\Phi_2(t)} \right)^{\frac{1}{\sigma}}$$

La théorie du comportement optimisant de l'entrepreneur permet d'écrire :

$$\frac{\frac{\partial P}{\partial X_1}}{\frac{\partial P}{\partial X_2}} = - \frac{dX_2}{dX_1} = \left(\frac{C_1}{C_2} \right)^{\frac{1}{\sigma}} \left(\frac{X_1}{X_2} \right)^{-\frac{1}{\sigma}} \left(\frac{\Phi_1(t)}{\Phi_2(t)} \right)^{\frac{1}{\sigma}} \quad [3]$$

L'intégration de cette équation différentielle ne pose guère de problèmes : les fonctions du temps peuvent en effet être assimilées à des constantes, l'optimisation étant un phénomène instantané. On ne trouvera toutefois une S.M.A.C. (ou une C.D.) homogène de degré 1 qu'à la condition de l'imposer à la fonction trouvée :

si $\sigma = 1$, [3] devient :

$$- \frac{d \log X_2}{d \log X_1} = \left(\frac{C_1}{C_2} \right) \cdot \left(\frac{\Phi_1(t)}{\Phi_2(t)} \right)$$

ce qui peut s'écrire :

$$- \{ C_2 \cdot \Phi_2(t) \} \cdot d \log X_2 = \{ C_1 \cdot \Phi_1(t) \} \cdot d \log X_1$$

$$- \{ C_2 \cdot \Phi_2(t) \} \cdot \log X_2 = \{ C_1 \cdot \Phi_1(t) \} \cdot \log X_1 - C(P)$$

où $C(P)$ est la constante d'intégration, laquelle est une fonction de P (intégration le long d'un isoquant).

$$e^{C(P)} = X_1 \{ C_1 \cdot \Phi_1(t) \} \cdot X_2 \{ C_2 \cdot \Phi_2(t) \} \quad [4]$$

On peut, par exemple, poser : $C(P) = M \log P + N$.

Pareillement, si $\sigma \neq 1$, [3] peut s'écrire :

$$- \{ C_2 \cdot \Phi_2(t) \}^{\frac{1}{\sigma}} \cdot X_2^{-\frac{1}{\sigma}} \cdot dX_2 = \{ C_1 \cdot \Phi_1(t) \}^{\frac{1}{\sigma}} \cdot X_1^{-\frac{1}{\sigma}} \cdot dX_1$$

$$- \{ C_2 \cdot \Phi_2(t) \}^{\frac{1}{\sigma}} \cdot \frac{\sigma}{\sigma-1} \cdot X_2^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} =$$

$$\{ C_1 \cdot \Phi_1(t) \}^{\frac{1}{\sigma}} \cdot \frac{\sigma}{\sigma-1} \cdot X_1^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} - C(P)$$

où $C(P)$ a la même signification que plus haut.

Si on pose : $\rho = \frac{1-\sigma}{\sigma}$, on a :

$$C(P) = \{ C_1 \cdot \Phi_1(t) \}^{\rho+1} \cdot X_1^{-\rho} + \{ C_2 \cdot \Phi_2(t) \}^{\rho+1} \cdot X_2^{-\rho}$$

Le cas le plus simple pour $C(P)$ ⁽³⁾ et l'exigence d'homogénéité de degré 1 nous donnent :

$$P = \left(\{ C_1 \cdot \Phi_1(t) \}^{\rho+1} \cdot X_1^{-\rho} + \{ C_2 \cdot \Phi_2(t) \}^{\rho+1} \cdot X_2^{-\rho} \right)^{\frac{1}{\rho}} \quad [5]$$

(3) $C(P) = P^{-\rho}$

Considérons maintenant la formulation habituelle de la Cobb-Douglas ou de la S.M.A.C. :

$$\text{C.-D. : } P = C \cdot X_1^\alpha \cdot X_2^{1-\alpha} \cdot F(t) \quad [6]$$

$$\text{S.M.A.C. : } P = C \{ \delta \cdot X_1^{-\rho} + (1 - \delta) \cdot X_2^{-\rho} \}^{-\frac{1}{\rho}} \cdot F(t) \quad [7]$$

Dans un cas comme dans l'autre, le rapport

$$\frac{\frac{dP}{dX_1}}{\frac{dP}{dX_2}}$$

est indépendant du temps.

[4] et [5] nous montrent donc de quelle manière le temps devrait être introduit, ce qui ne correspond pas à la formulation habituelle. Il est, en effet, peu vraisemblable que $\Phi_1(t) = \Phi_2(t)$, ce qui est la condition nécessaire à l'indépendance par rapport au temps du taux marginal de substitution. A. P. Carter ⁽⁴⁾ nous le confirme dans un article récent.

Il va de soi que si $\Phi_1(t) = \Phi_2(t)$, $F(t)$ dans [6] et [7] est tel que :

$$F(t) = \{\Phi_1(t)\}^{-1} = \{\Phi_2(t)\}^{-1}$$

B. Cas général.

Soit $P = P(X_1, X_2, \dots, X_n)$ la fonction de production cherchée.

[1] peut être spécifié de la manière suivante :

$$\frac{X_i}{P} = C_i^* \cdot \prod_{j=1}^n \left(\frac{p_i}{p_j} \right)^{a_{ij}} \cdot \Phi_i(t) \quad [8] \quad i = 1, 2, \dots, n$$

ce qui permet d'obtenir $(n-1)$ rapports :

$$\frac{X_i}{X_1} = \frac{C_i^*}{C_1^*} \cdot \frac{\prod_j \left(\frac{p_i}{p_j} \right)^{a_{ij}}}{\prod_j \left(\frac{p_1}{p_j} \right)^{a_{1j}}} \cdot \frac{\Phi_i(t)}{\Phi_1(t)} \quad i = 2, 3, \dots, n$$

et :

$$\frac{X_i}{X_1} = C_i \cdot \prod_{j=1}^n \left(\frac{p_i}{p_1} \right)^{b_{ij}} \cdot \Phi_i(t) \quad [9] \quad i = 2, 3, \dots, n$$

avec :

$$C_i = \frac{C_i^*}{C_1^*}$$

$$b_{ij} = a_{1j} - a_{ij} \quad \text{si } i \neq j$$

(4) CARTER A. P., *Changes in the Structure of the American Economy*, « Rev. Ec. Stat. », May 1967, p. 209.

$$b_{ii} = a_{ij} + \sum_j a_{ij}$$

$$\Phi_i(t) = \frac{\Phi_i(t)}{\Phi_1(t)}$$

On obtient aisément, grâce aux logarithmes, un système linéaire :

$$\log \frac{X_i}{X_1} = \log C_i + \sum_j b_{ij} \log \left(\frac{p_j}{p_1} \right) + \log \Phi_i(t) \quad i = 2, 3, \dots, n$$

ou encore :

$$\sum_j b_{ij} \cdot \log \left(\frac{p_j}{p_1} \right) = -\log C_i + \log \frac{X_i}{X_1} - \log \Phi_i(t) \quad i = 2, 3, \dots, n$$

ou, matriciellement :

$$B \cdot p = a$$

où :

$$B = (b_{ij})$$

$$p = \left(\log \frac{p_j}{p_1} \right)$$

$$a = \left(-\log C_i + \log \frac{X_i}{X_1} - \log \Phi_i(t) \right)$$

Si B est inversible, ce que nous supposons, on obtiendra :

$$p = B^{-1} \cdot a$$

si $B^{-1} = (\beta_{ij})$, on a donc

$$\log \left(\frac{p_i}{p_1} \right) = -\sum_j \beta_{ij} \log C_j + \sum_j \beta_{ij} \log \frac{X_j}{X_1} - \sum_j \beta_{ij} \log \Phi_j(t) \quad i = 2, 3, \dots, n$$

ou encore :

$$\frac{p_i}{p_1} = B_i \cdot \sum_j \left(\frac{X_j}{X_1} \right)^{\beta_{ij}} \cdot \sum_j \{ \Phi_j(t) \}^{-\beta_{ij}}$$

avec
$$B_i = e^{-\sum_j \beta_{ij} \log C_j}$$

A l'équilibre, on aura donc :

$$\frac{\partial P}{\partial X_i} \bigg| \frac{\partial P}{\partial X_1} = B_i \cdot \sum_j \left(\frac{X_j}{X_1} \right)^{\beta_{ij}} \cdot \sum_j \Phi_j(t)^{-\beta_{ij}} \quad [10]$$

La détermination des conditions d'intégrabilité d'un tel système n'ayant pas encore été faite pour un cas tout à fait général, il est possible, à titre transitoire, d'étudier la question suivante : les fonctions habituelles sont-elles compatibles avec un tel système ?

a. La Cobb-Douglas.

$$1^{\text{ère}} \text{ forme: } P = B \cdot \pi_i X_i^{\alpha_i} \cdot f(t) \quad [11]$$

$$\frac{\frac{\partial P}{\partial X_i}}{\frac{\partial P}{\partial X_1}} = \frac{\alpha_i}{\alpha_1} \cdot \left(\frac{X_i}{X_1} \right)^{-1} \quad i = 2, 3, \dots, n$$

L'expression [11] ne peut convenir que si dans [10],

1° tous les $\Phi_j(t) = 1$, ce qui revient à exiger :

$$\Phi_1(t) = \Phi_2(t) = \dots = \Phi_n(t)$$

$$2^\circ \beta_{ij} = 0 \text{ si } i \neq j \text{ et } \beta_{ii} = -1$$

$$2^{\text{ème}} \text{ forme: } P = B \cdot \pi_i X_i^{\alpha_i(t)} \cdot f(t) \quad [12]$$

$$\frac{\frac{\partial P}{\partial X_i}}{\frac{\partial P}{\partial X_1}} = \frac{\alpha_i(t)}{\alpha_1(t)} \cdot \left(\frac{X_i}{X_1} \right)^{-1}$$

La compatibilité avec [10] exige cette fois :

$$1^\circ \beta_{ij} = 0 \text{ si } i \neq j \text{ et } \beta_{ii} = -1$$

$$2^\circ B_i \left(\frac{\Phi_i(t)}{\Phi_1(t)} \right) = \frac{\alpha_i(t)}{\alpha_1(t)}$$

b. La S.M.A.C. :

$$1^{\text{ère}} \text{ forme: } P = B \cdot (\sum \delta_i X_i^{-\rho})^{\frac{1}{\rho}} \cdot f(t) \quad [13]$$

$$\frac{\frac{\partial P}{\partial X_i}}{\frac{\partial P}{\partial X_1}} = \left(\frac{\delta_i}{\delta_1} \right) \left(\frac{X_i}{X_1} \right)^{-\rho-1}$$

La compatibilité avec [10] suppose :

$$1^\circ \beta_{ij} = 0 \text{ si } i \neq j$$

$$\beta_{ii} = -\rho - 1$$

$$2^\circ \Phi_1(t) = \Phi_2(t) = \dots = \Phi_n(t)$$

$$2^{\text{ème}} \text{ forme: } P = B \cdot (\sum_i \delta_i(t) \cdot X_i^{-\rho})^{\frac{1}{\rho}} \quad [14]$$

$$\frac{\frac{\partial P}{\partial X_i}}{\frac{\partial P}{\partial X_1}} = \left(\frac{\delta_i(t)}{\delta_1(t)} \right) \cdot \left(\frac{X_i}{X_1} \right)^{-\rho-1}$$

La compatibilité avec [10] suppose :

$$1^{\circ} \beta_{ij} = 0 \text{ si } i \neq j$$

$$\beta_{ii} = -\rho - 1$$

$$2^{\circ} \left(\frac{\Phi_i(t)}{\Phi_1(t)} \right)^{\rho+1} = \frac{\delta_i(t)}{\delta_1(t)}$$

Ce raisonnement montre combien restrictives sont les conditions implicitement admises par l'emploi des fonctions de production du type habituel.

3. Le degré d'utilisation des capacités.

Krelle ⁽⁵⁾ définit la capacité comme étant le niveau de production au delà duquel le coût marginal, après être resté pratiquement constant, subit une forte hausse. Pour la spécification de [1], il suggère d'utiliser, afin d'introduire les rendements variables, une fonction du type ⁽⁶⁾ :

$$a_i = f_i \left(\frac{p_i}{p_1}, \frac{p_i}{p_2}, \dots, \frac{p_i}{p_n}, t \right) \cdot \left(1 + d_i^{\circ} \left(\frac{X}{\bar{X}} \right)^{d_i^1} \right)$$

analogue à la logistique.

L'introduction de \bar{X} pose des problèmes pratiques, \bar{X} étant presque impossible à déterminer.

C'est pourquoi ce sera la dérivée de la logistique (avec X comme variable indépendante) qui sera utilisée : cette fonction est en effet successivement croissante et décroissante, ce qui rend bien l'évolution des rendements (à condition de mettre cette dérivée à la puissance -1).

A. Cas de deux facteurs :

Soient :

$$\frac{X_1}{P} = C_1 \cdot \left(\frac{p_1}{p_2} \right)^{a_1} \cdot \Phi_1(t) \left(\rho_1 \cdot P \cdot \left(1 - \left(\frac{X}{K_1} \right) \right) \right)^{-1}$$

$$\frac{X_2}{P} = C_2 \cdot \left(\frac{p_2}{p_1} \right)^{a_2} \cdot \Phi_2(t) \left(\rho_2 \cdot P \cdot \left(1 - \frac{X}{K_2} \right) \right)^{-1}$$

où ρ_i et K_i ($i = 1, 2$) sont les paramètres de la logistique.

On trouve alors :

$$\frac{X_1}{X_2} = \frac{C_1}{C_2} \cdot \left(\frac{p_1}{p_2} \right)^{a_1 + a_2} \cdot \frac{\Phi_1(t)}{\Phi_2(t)} \cdot \frac{\rho_2}{\rho_1} \cdot \frac{1 - \frac{P}{K_2}}{1 - \frac{P}{K_1}}$$

(5) Cfr. KRELLE W., *Verteilungstheorie*, J.C.B. Mohr, 1962.

(6) Cfr. KRELLE W., *Ersetzung der Produktionsfunktion durch preis — und kapazitäts — abhängige Produktionskoeffizienten*, « *Jahrbücher für Nat. u. Stat.* », Bd. 176, PP. 295-297.

à l'équilibre :

$$\begin{aligned} \frac{\partial P}{\partial X_1} &= - \frac{dX_2}{dX_1} = \frac{p_1}{p_2} \\ \frac{\partial P}{\partial X_2} &= \left(\frac{C_1}{C_2} \right)^{\frac{1}{\sigma}} \cdot \left(\frac{X_1}{X_2} \right)^{\frac{1}{\sigma}} \cdot \left(\frac{\Phi_1(t) \cdot \rho_2 \cdot \left(1 - \frac{P}{K_2} \right)}{\Phi_2(t) \cdot \rho_1 \cdot \left(1 - \frac{P}{K_1} \right)} \right)^{\frac{1}{\sigma}} \end{aligned}$$

L'intégration de cette équation ne pose pas de problème, l'opération se faisant le long d'un isoquant (le long duquel P est constant par définition).

1. Dans le cas particulier où $\sigma = 1$, on trouve :

$$\begin{aligned} -C_2 \cdot \rho_1 \cdot \Phi_2(t) \cdot \frac{1}{K_1} \cdot (K_1 - P) \cdot X_2^{-1} \cdot dX_2 \\ = C_1 \cdot \rho_2 \cdot \Phi_1(t) \cdot \frac{1}{K_2} \cdot (K_2 - P) \cdot X_1^{-1} \cdot dX_1 \\ -M_2(t) \cdot (K_1 - P) \cdot \log X_2 = M_1(t) \cdot (K_2 - P) \cdot \log X_1 - C(P) \end{aligned}$$

$$\text{où } M_2(t) = C_2 \cdot \rho_1 \cdot \Phi_2(t) \cdot \frac{1}{K_1}$$

$$M_1(t) = C_1 \cdot \rho_2 \cdot \Phi_1(t) \cdot \frac{1}{K_2}$$

si $C(P) = B \cdot P - C$:

$$P \{ M_2(t) \cdot \log X_2 + M_1(t) \log X_1 + B \} = M_2(t) \cdot K_1 \cdot \log X_2 + M_1(t) \cdot K_2 \cdot \log X_1 + C$$

et :

$$P = \frac{C + M_1^*(t) \cdot \log X_1 + M_2^*(t) \cdot \log X_2}{B + M_1(t) \cdot \log X_1 + M_2(t) \cdot \log X_2} \quad [15]$$

$$\text{où : } M_1^*(t) = K_2 \cdot M_1(t)$$

$$M_2^*(t) = K_1 \cdot M_2(t)$$

Cette fonction a une forme qui rejoint celle d'une fonction de production qui a été dégagée antérieurement (7).

On sent toutefois ici avec acuité le problème — non résolu dans l'absolu — de la forme à donner à la constante d'intégration.

Le coefficient de conversion de la fonction [15] est variable :

$$E = \frac{1}{D \cdot P} \{ M_1^*(t) + M_2^*(t) - X (M_1(t) + M_2(t)) \} \quad [16]$$

où D est le dénominateur de [15].

(7) Cfr. Section III.

2. Dans le cas général de σ quelconque :

$$\begin{aligned} & - \left(C_2 \cdot \rho_1 \cdot \Phi_2(t) \cdot \frac{1}{K_1} \cdot (K_1 - P) \right)^{\frac{1}{\sigma}} \cdot X_2^{-\frac{1}{\sigma}} \cdot dX_2 \\ & = \left(C_1 \cdot \rho_2 \cdot \Phi_1(t) \cdot \frac{1}{K_2} \cdot (K_2 - P) \right)^{\frac{1}{\sigma}} \cdot X_1^{-\frac{1}{\sigma}} \cdot dX_1 \\ & - \left(M_2(t) \cdot (K_1 - P) \right)^{\frac{1}{\sigma}} \cdot X_2^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} = \\ & \left(M_1(t) \cdot (K_2 - P) \right)^{\frac{1}{\sigma}} \cdot X_1^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} - C(P) \end{aligned}$$

où les $M_i(t)$ reprennent les constantes et les fonctions du temps.

$$\begin{aligned} C(P) &= \left(M_1(t) \cdot (K_2 - P) \right)^{\frac{1}{\sigma}} \cdot X_1^{-\frac{1}{\sigma}} + \\ &+ \left(M_2(t) \cdot (K_1 - P) \right)^{\frac{1}{\sigma}} \cdot X_2^{-\frac{1}{\sigma}} \end{aligned} \quad [18]$$

cette expression, quelle que soit la forme donnée à $C(P)$, est implicite par rapport à P .

3. Une autre méthode peut être proposée pour l'introduction des rendements variables :

$$\frac{X_i}{P} = C_i \cdot \left(\frac{p_i}{p_j} \right)^{a_i} \cdot \Phi_i(t) \cdot \left[\rho_i \cdot P \cdot \left(1 - \frac{P}{K_i} \right) \right]^{\alpha_i} \quad \begin{matrix} i = 1, 2 \\ j = 2, 1 \end{matrix}$$

d'où :

$$\frac{X_1}{X_2} = \frac{C_1}{C_2} \cdot \left(\frac{p_1}{p_2} \right)^{a_1 + a_2} \cdot \frac{\Phi_1(t)}{\Phi_2(t)} \cdot \frac{(\rho_1 \cdot K_1)^{\alpha_1}}{(\rho_2 \cdot K_2)^{\alpha_2}} \cdot P^{\alpha_1 - \alpha_2} \cdot \frac{(K_1 - P)^{\alpha_1}}{(K_2 - P)^{\alpha_2}}$$

Si $\sigma = 1$:

$$- \frac{dX_2}{dX_1} = \frac{p_1}{p_2} = \frac{C_1}{C_2} \cdot \frac{\Phi_1(t)}{\Phi_2(t)} \cdot \frac{(\rho_1 K_1)^{\alpha_1}}{(\rho_2 K_2)^{\alpha_2}} \cdot P^{\alpha_1 - \alpha_2} \cdot \frac{(K_1 - P)^{\alpha_1}}{(K_2 - P)^{\alpha_2}} \cdot \left(\frac{X_1}{X_2} \right)^{-1}$$

Si on pose : $C_i \cdot \Phi_i(t) \cdot (\rho_i K_i)^{\alpha_i} = \psi_i(t)$

$$- \psi_2(t) \cdot P^{\alpha_2} \cdot (K_2 - P)^{\alpha_2} \cdot d \log X_2 =$$

$$\psi_1(t) \cdot P^{\alpha_1} \cdot (K_1 - P)^{\alpha_1} \cdot d \log X_1$$

$$- \psi_2(t) \cdot P^{\alpha_2} \cdot (K_2 - P)^{\alpha_2} \cdot \log X_2 =$$

$$\psi_1(t) \cdot P^{\alpha_1} \cdot (K_1 - P)^{\alpha_1} \cdot \log X_1 + C(P) \quad [19]$$

Ce qui donnera nécessairement une fonction implicite, sauf dans le cas particulier où $\alpha_1 = \alpha_2$.

4. Une autre manière d'introduire la dépendance par rapport à P serait de remplacer

$$\rho_i \cdot P \cdot \left(1 - \frac{P}{K_i}\right) \text{ par } P^{\alpha_i}.$$

Cela donnera :

$$\begin{aligned} & - (C_2 \cdot \Phi_2(t) \cdot P^{\alpha_i})^{\frac{1}{\sigma}} \cdot X_2^{-\frac{1}{\sigma}} \cdot dX_i = \\ & (C_1 \cdot \Phi_1(t) \cdot P^{\alpha_1})^{\frac{1}{\sigma}} \cdot X_1^{-\frac{1}{\sigma}} \cdot dX_1 \end{aligned}$$

Si $\sigma = 1$:

$$- \log X_2^{C_2 \cdot \Phi_2(t) \cdot P^{\alpha_2}} = \log X_1^{C_1 \cdot \Phi_1(t) \cdot P^{\alpha_1}} + C(P)$$

Si $C(P) = -B \log P + C$, on a :

$$P = C^* \cdot A_1^{C_1^* \cdot \Phi_1(t) \cdot P^{\alpha_1}} \cdot A_2^{C_2^* \cdot \Phi_2(t) \cdot P^{\alpha_2}} \quad [20]$$

où : $C^* = e^C$

$$C_i^* = C_i/B$$

Si $\sigma \neq 1$:

$$\begin{aligned} & - (C_2 \cdot \Phi_2(t) \cdot P^{\alpha_2})^{\frac{1}{\sigma}} \cdot X_2^{-\rho} = \\ & (C_1 \cdot \Phi_1(t) \cdot P^{\alpha_1}) \cdot X_1^{-\rho} + C(P) \end{aligned} \quad [21]$$

expression qui est à nouveau implicite.

B. Cas de n Facteurs.

Pour les mêmes raisons que plus haut, on se contentera d'étudier la compatibilité entre une certaine forme de fonction de production et le système [10] où aura été introduite la notion de rendement variable; [10] prend alors la forme :

$$\frac{\frac{\partial P}{\partial X_i}}{\frac{\partial P}{\partial X_1}} = B_i \cdot \pi_j \left(\frac{X_j}{X_i} \right)^{\beta_{ij}} \cdot \pi_j (\Phi_j(t))^{-\beta_{ij}} \cdot \pi_j (\psi_j(P))^{-\beta_{ij}} \quad [22]$$

Une fonction « Cobb Douglas généralisée » peut être écrite sous la forme :

$$\log P = \frac{a + \sum_i b_i(t) \log X_i}{c + \sum_i d_i(t) \log X_i} \quad [23]$$

Dans ce cas, on obtient :

$$\frac{\frac{P}{X_i}}{\frac{P}{X_1}} = \left(\frac{X_i}{X_1} \right)^{-1} \cdot \frac{b_i - d_i(t) \log P}{b_1 - d_1(t) \log P} \quad [24]$$

ce qui montre les limitations de [23] vis-à-vis de [22].

Section IV - CONCLUSIONS.

1. Les fonctions de production habituellement utilisées semblent nettement trop simples et ce, pour les trois points de vue majeurs de la substitution, des rendements et de l'introduction du progrès technique.

2. Une méthode générale permettant la détermination sur base de données technologiques de la « constante de niveau » — qui est elle-même fonction du niveau de production — devrait être mise au point. Ceci est fort important en effet pour les rendements d'échelle.

3. Des recherches devraient encore être menées dans deux directions :
— agrégation de techniques en exploitant l'idée de H. S. Houthakker ⁽⁸⁾
— introduction du progrès technique incorporé.

PRODUCTION FUNCTIONS AND TECHNOLOGICAL DATA

Some ideas are given in this paper about the manner to derive neoclassical production functions from engineering or input-output data.

The results obtained (especially the first one) are very near the usual CES production functions.

Some methodological problems are still unsolved, e. g. the form of the integration constant which is a function of the production level; other concepts are currently investigated (aggregation, embodied technical progress).

(8) HOUTHAKKER H. S., *The Pareto Distribution and the Cobb-Douglas Production Function in Activity Analysis*, «Review of Economic Studies», 1955-56, p. 27 et ss.

THE NEW AGRICULTURAL PROTECTIONISM IN THE INDUSTRIAL COUNTRIES

by

D. GALE JOHNSON

University of Chicago

Agricultural protection is nothing new. In fact, any semblance of free international trade in agricultural products has been the exception rather than the rule in the history of the world. So why do I speak of the new agricultural protection? I do so for three main reasons. First, the major objective of the protectionism has changed from production autarchy to achievement of income objectives for the farm population. Second, the changes in the structure of agriculture in the industrial countries, especially the increase in the relative importance of purchased inputs, has meant that the degree of protection provided for agricultural production has been increasing and may well be substantially greater than is generally realized. Third, the role and importance of agriculture in the economies of the industrial countries has changed so drastically in the last half century that the economic restraints on agricultural protectionism are now much less evident than at the turn of the century.

I do not want to imply that production autarchy is no longer of any importance as an argument for agricultural protectionism. This is certainly a major excuse for the protection of agriculture in the Soviet Union and probably most nations in Western Europe still look to the maintenance of agricultural production as a safety factory in any future war. Second, because of the change in structure of agriculture in recent decades the degree of protection has been increasing markedly in many cases and probably not as a result of conscious policy. However, it seems apparent that production autarchy, when it is mentioned, is used more as a rationalisation for protection rather than as the major objective. In the United States such an argument is often made for its sugar policy,

more often after the embargo on Cuban sugar than before. Yet the rapid development of sugar production in South America following the opening up of the American market makes it reasonably clear that the United States could have adequate supplies of sugar available under almost any eventuality.

It is not necessary to discuss the specific nature of the income objectives of the agricultural policies of the industrial nations. While differing in detail, the primary objective of such policies is to eliminate or significantly reduce the income differences that exist between the farm and nonfarm sector. Stated in quite general terms, such policies attempt to achieve returns to resources in agriculture that equal what similar resources earn in the rest of the economy. While many problems of definition exist and numerous approximations must be resorted to in arriving at reasonable comparisons, my purpose is not to criticize or evaluate the use of income criteria as a guide to policy. It is my opinion that it is perfectly reasonable for governments to endeavor to reduce the income differentials that prevail between farm and nonfarm families in most industrial countries. However, the means or programs used to reduce these differentials have significantly different effects upon many important economic variables, such as consumer prices, real costs of output, and imports and exports.

The new agricultural protectionism uses the same types of measures as the old protectionism, even though the primary objectives are different. In either instance, farm production is to be made more profitable by increasing output prices relative to input prices. Output prices (prices received by farmers) can be increased by tariffs or export subsidies; input prices can be reduced by the use of subsidies.

The first of the arguments that I develop is that the changing structure of agriculture — primarily the increase in the importance of purchased inputs — has meant that the degree of protection provided to agriculture may be substantially greater than is generally realized, and that degree of protection will increase over time. The second argument emphasizes the role that the inevitable declining relative importance of agriculture has to the degree of protection that seems to be acceptable in high income countries. Finally, I comment briefly upon the effects of the new agricultural protectionism upon the developing countries.

Changes in Structure and Protection

Since the end of World War II there have been a number of dramatic

changes in agriculture in the industrial countries. Changes have occurred at rapid rates — changes in employment, in output, in labor and total input productivity, and in the growing importance of purchased inputs.

The increase in the importance of purchased inputs in agriculture has been indicated by the Food and Agriculture Organization as follows: « For Western Europe as a whole it may be estimated that current farm operating expenses (other than labor) rose by about 40 percent at constant prices between 1953-55 and 1960-62, as compared with an increase of about 20 percent in gross output » ⁽¹⁾. A study of the agriculture of the Netherlands indicates that purchased inputs, including maintenance and depreciation, increased from 40.6 percent of the gross value of agricultural and horticultural production in 1953-55 to 48.3 percent in 1962-64 ⁽²⁾. This is a remarkable change in period of less than a decade. A similar calculation for France indicates an increase of the percentage of purchased inputs (other than labor) to the gross product of agriculture from 24.5 percent in 1953-55 to 27.8 percent in 1961-63 ⁽³⁾. For all of Northwestern Europe the FAO estimates that current farm operating expenses (excluding labor) was 35 percent of the value of gross output in 1960-62 ⁽⁴⁾. In the United Kingdom the percentage was 52 percent in 1960-62 ⁽⁵⁾. In the United States the ratio of current operating expenses (exclusive of labor) to total cash receipts has increased from a third in 1929 to about one half currently ⁽⁶⁾.

It is clear that purchased inputs will become even more important in the future. As farm employment continues to decline and the average size of farm increases, a larger fraction of all inputs will have to be purchased from the nonfarm sector. Thus the significance of this structural change in agriculture — the increased importance of purchased inputs — to the actual or possible degree of protection of agriculture will increase rather than diminish in the future. This conclusion assumes

(1) FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION, *The State of Food and Agriculture 1965, Review of the Second Postwar Decade*, Rome, 1965, p. 65.

(2) AGRICULTURAL ECONOMICS RESEARCH INSTITUTE, *Supply and Demand, Imports and Exports of Selected Agricultural Products in the Netherlands*, The Hague, 1967, p. 56.

(3) CENTRE DE RECHERCHES ET DE DOCUMENTATION, *Production and Uses of Selected Farm Products in France*, U.S. Dept. of Agriculture, Dec., 1967, p. 10.

(4) FAO, *op. cit.*, p. 65 (Table IV-6).

(5) *Ibid.*

(6) U. S. DEPARTMENT OF AGRICULTURE, *Farm Income Situation*, July, 1967.

that the difference between national output prices and world prices for the same product remain approximately unchanged.

If agriculture purchased no inputs from the rest of the economy, the degree of protection of agricultural activity could be measured by a calculation of tariff rates or of the discrepancy between domestic and world market prices for the output of each country. But this type of calculation, which is quite common, is almost certain to underestimate the effective protection for a given activity when a significant fraction of total inputs is purchased from outside a given sector ⁽⁷⁾.

A simple example may be used to illustrate this point. Most industrial countries permit certain raw materials to be imported free of duty, but place a tariff on the first processed products. The tariff may appear to be quite nominal, say 10 percent on the first processed products. Assume that there is no tariff on soybeans, but soybean oil and soybean cake or meal have a 10 percent tariff. The cost of processing soybeans into oil and meal is approximately 10 percent of the value of the soybeans. Thus the activity which is protected by the 10 percent tariff — the processing of soybeans — does not have an effective protection of 10 percent but has, in fact, a degree of protection of 100 percent.

If a major fraction of the inputs used by agriculture are purchased from either domestic or foreign sources, a relatively modest difference in the tariffs on output and inputs will substantially increase the degree of protection of the farming activity. A simple example may suffice to illustrate this conclusion. Assume a nation in which the average differential between domestic output prices and world prices is 30 percent and 40 percent of all inputs in agriculture are purchased. Assume that the degree of protection provided to the sectors of the economy that produce the purchased farm inputs is 15 percent. The effective protection of agricultural production may be calculated as follows:

A. In domestic prices		
Value of total output		100
Value of purchased inputs		40
Value of farm inputs ⁽¹⁾		60
B. In World prices		
Value of total output		76.9
Value of purchased inputs		34.8
Value of farm inputs ⁽¹⁾		42.1

(1) Farm inputs include the inputs not purchased from other sectors of the economy and thus consist primarily of labor and land.

(7) See Herbert G. GRUBEL and Harry G. JOHNSON, *Nominal Tariffs, Indirect Taxes and Effective Rates of Protection: The Common Market Countries 1959*, «Economic

C. Farm inputs at domestic prices ⁽²⁾

Farm inputs at world prices

1.425

(2) The value of farm inputs represents the value added by agriculture.

The degree of effective protection of farm production is not 30 percent but is almost a half greater or 42.5 percent. In other words, the cost of production at the farm level in this country is 42.5 percent greater than it would be if there were no tariffs on either inputs or output. If the degree of protection of purchased inputs had been 30 percent, the degree of protection of domestic farm production would have been 30 percent.

If in addition to a lower tariff rate on purchased inputs, some of the inputs receive a subsidy, the degree of protection will be further increased. Assume that a fourth of the purchased inputs (fertilizer and tractor fuel, for example) are subsidized by a fifth. Then the degree of protection is as follows:

A. In domestic prices	
Value of total output	100
Value of purchased inputs	
Subsidized	8
Not subsidized	30
Value of farm inputs (labor & land)	62
B. In world prices	76.9
Value of purchased inputs	34.8
Value of farm inputs (labor & land)	42.1
C. Farm inputs at domestic prices	
Farm inputs at world prices	1.47

What appears to be a fairly modest rate of subsidy on a minority of the inputs increases the degree of protection from 42.5 to 47 percent.

To my knowledge policy makers in the industrial countries have not taken these types of effects into account in the establishment of subsidies and tariffs. Because they have not done so, the effective degree of protection to agriculture may be substantially greater than is generally believed. However, since the major policy objective is some concept of income parity and such income parity is seldom if ever achieved, there is always an excuse for further increases in the degree of protection.

It would be a mistake to read too much into the above examples with respect to the effect of such protection upon the returns to farm resour-

Journal », December, 1967, pp. 761-768. For an example of the type of calculations referred to in the text, see my paper, *Agriculture and Foreign Economic Policy*, « Journal of Farm Economics », Vol. 46, No. 5 (Dec. 1964), p. 922.

ces — management, land and labor. These examples are based upon the assumption that the same resources, used in the same combinations, are used to produce the same level of output. But with such large differences in the value (prices) of the farm inputs, this would certainly not be the case. The output level would not be the same under various degrees of protection. In fact, the major impact of the protection is to increase production. The effect upon the income of land and labor engaged in agriculture is much more conjectural and it is to this issue that we now turn.

The underlying assumption of the new agricultural protectionism is that the primary determinant of farm incomes is demand — product output and price. This is quite directly explicit in the price policies of the EEC and the United Kingdom, for example. It is hardly less explicit in the programs of the United States that attempt to influence product prices by output limitation. The objective is to obtain higher farm prices, even if for a smaller output, in order to increase net farm incomes. If it is believed that even at the higher prices the smaller output will not generate the appropriate levels of farm incomes, various forms of direct payments are made that are rather directly related to output.

The English classical economists were criticized because they placed too much emphasis upon costs of production — supply conditions — in their theory of price determination. The framers of modern agricultural policy have gone to the opposite extreme; almost all of the emphasis has been given to demand. It is perhaps appropriate to note that the classical economists were largely concerned with long run problems and for the long run supply conditions may well be the most important determinant of price. The policy makers for agriculture at least act as though they are primarily concerned with the short run and if this were the case, the emphasis upon demand would not be altogether misplaced.

The primary error, however, is that the fundamental sources of the income disparity with which the agricultural policies are trying to deal are long run and not short run in nature. If the causes of the income disparity problem were of only one or two year duration, increasing product prices could be rather effective in increasing farm income relative to nonfarm income.

Efforts to solve the income disparity problem through higher output prices, lower input prices or subsidies associated with the level of output have certain economic consequences that all too often have gone unquestioned. Some of these consequences have serious implications to

the long run viability of such policies while others have implications to the equity of the income distribution.

One of the consequences of attempting to increase income through higher output prices or output related subsidies is that the inputs or the factors of production with the lowest elasticity of supply obtain the greatest increase in prices. In agriculture in the long run the only input with a moderately low elasticity of supply is land. While in the short run labor may have a relatively low elasticity of supply, this does not appear to be the case in the long run. Consequently a large fraction of the increase in net agricultural incomes resulting from the new agricultural protectionism will go to higher returns to farm land, and as these returns are capitalized into land values, to higher land values. New entrants into agriculture are thus faced with higher land values and one of the reasons why the new agricultural protectionism is likely to continue is that to abandon it is to create large capital losses in the form of lower land values.

Another consequence of these policies is that most of the income gains that are created go to the relatively high income farmers. Farmers who produce little and own few resources, including land, gain little from the higher output prices or direct payments. In the United States in 1965 almost 68 percent of direct government payments to farmers went to the 30 percent of the farms with the highest level of gross cash income. These families had average net incomes in excess of \$ 11,000 and at least a third higher than the national average for all families. The inequality in the distribution of benefits from higher output prices was even greater than for direct government payments. It is not unlikely that about 80 percent of the total income transfers to agriculture through government programs go to 30 percent of the farm families in the United States. While comparable data are not available for other countries, it is reasonable to assume that most of the gains go to the highest income farm families.

Another consequence of the new agricultural protectionism is that it probably results in a net transfer of income from low income consumers to farm families with incomes that equal or exceed the national average. The only important exception to this conclusion is England where food prices have been kept at or near world market levels and the increased returns to farmers have come from direct subsidies rather than higher consumer prices. It is well known that low income consumers spend a larger fraction of their incomes on food than do consumers generally.

Thus the relative cost of agricultural protectionism is substantially higher for the poorest quarter of a nation's population than for the average consumer. Can these regressive income transfers be justified?

The Declining Importance of Agriculture.

The fact that agriculture's share of national employment and income declines as economic growth occurs is almost universally recognized by economists. But the implications of that conclusion cannot be detected from the income protection policies followed by the industrial nations. If it were recognized that it is impossible to even maintain the same absolute level of labor employment in agriculture in a growing economy with full employment, it might be possible to adopt agricultural policies that cost consumers and taxpayers less and were more beneficial for all of the population now dependent upon agriculture for a livelihood.

Policy makers when recognizing the fact that the relative importance of agriculture is declining almost always ask two questions: (1) Why must this be true? and (2) What can be done about it? The second question is almost always in the context of how the decline can be halted or slowed down.

The economist has a relatively simple and highly reliable answer to the first question. One of the keys to the answer is our knowledge of changes in consumption patterns as real capita incomes change. This knowledge was first formulated by Engel in terms of the famous curves that depicted changes in the proportion of income spent upon food, housing and other broad categories of goods as incomes change. Put slightly differently, there is abundant evidence that the higher the per capita income, the lower is the income elasticity of demand for food and other farm products. While at relatively low levels of per capita income such as \$ 50-100, the income elasticity of demand may be as high as 0.75-0.90, the income elasticity of demand in the United States for food before various services are associated with it may be less than 0.10 ⁽⁸⁾.

If it is remembered that under full employment conditions the income elasticity of demand for all goods and services is unity, whenever the income elasticity of demand for a group of commodities is less than one the demand growth for that commodity will be less than for all other

(8) See FOOD AND AGRICULTURAL ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS, *Agricultural Commodities - Projections for 1970*, FAO Commodity Review, Special Supplement, 1962, esp. p. A-2.

goods and services in the economy. Assume that the income elasticity of demand for food is 0.5 and that food expenditures are 40 percent of all expenditures. The income elasticity of demand for all other goods and services must be 1.33. If per capita income increases by 3 percent per annum, the annual growth in per capita demand for food would be 1.5 while for all other goods and services it would be 4.0 percent or 167 percent greater than for food.

When the income elasticity of demand for food declines to the level that it now has in the United States, the demand for food is hardly affected by changes in per capita income.

If it were very difficult to increase the output of farm products, the slower rate of growth of demand for farm than for nonfarm products might not result in a decline in either the relative or the absolute levels of employment in agriculture. But suppose that it were in fact true that the supply of farm products grew no more rapidly than the demand and that the resources (other than land) required to produce that supply constituted a constant share of a nation's total resources. If in saying that demand and supply for farm products grew at equal rates, we meant that the relative output prices remained unchanged the income consequences for agriculture would be disastrous. Since output was growing much less rapidly in agriculture than in nonagriculture, the income going to the sector would also be growing much more slowly. If the relative return to labor in the two sectors had been and remained at the same level, there would come a time when the return to land used in agriculture fell to zero ⁽⁹⁾; after that point was reached, either the relative return to farm labor would have to decline or the employment in agriculture must fall.

If something different were meant by the statement that supply and demand for farm products grew at the same rate, namely that the return to resources in agriculture grew at the same rate as in the economy as a whole, it would be necessary that relative farm product prices rise continuously. And the rise in farm product prices would have to be approximately equal to the difference in the annual growth of demand ⁽¹⁰⁾.

(9) Actually if there is private ownerships of land, the return to land would not fall to zero and the fall in relative agricultural income would be shared by labor as well as by land.

(10) The increase in farm product prices would be necessary to achieve equal returns to resources since output per unit of resources used in agriculture would be growing at a slower rate than in the rest of the economy. The approximate difference in growth

In the hypothetical example of different growth rates of demand given above, the annual percentage increase in relative farm product prices would have to be 1.67. This would mean that food and other farm product prices relative to all other prices would double in about 40 years.

We know in fact neither of these two outcomes have occurred. But if either of them were to occur, it would mean that agriculture constituted a significant limiting factor in economic growth. But neither has occurred because it has not been especially difficult to expand agricultural output in an advanced and growing industrial economy.

In a growing economy the relative importance of agriculture does decline in spite of efforts by governments to prevent such a decline. The fact of the decline in absolute and relative employment and in the share of national income going to agriculture means that the degree of protection that can be maintained, from both the viewpoint of political and economic considerations, increases over time. While many have argued that the declining importance of the farm population in the total population would weaken the influence of agriculture in national political decisions, this has not been the case. I must admit considerable puzzlement at the influence that the farm population in the United Kingdom, representing no more than 4 percent of the total population, or in the United States where the farm population is no more than 6 percent of the population have upon the political process in their respective countries. Improvement in communication, the importance of the input and marketing industries serving agriculture, and the relatively small and changing majorities achieved by the political parties that form governments are probably important factors. But whatever the reasons, one cannot detect a key decline in the ability of the farm population to influence government decisions and policies that affect them.

I suspect that an important element in the increased willingness of governments to provide greater protection for agriculture as the relative importance of agriculture declines is that the cost of doing so declines as a share of national income as agriculture becomes relatively less important. When 50 to 70 percent of a nation's population is engaged in agriculture, the possibility of providing any significant degree of protection for agriculture is extremely limited. In fact, in many such countries one finds that agriculture is exploited through the establish-

output per unit of input is the difference in rate of output growth. This is not quite exact since it is assumed that the quantity of land used in agriculture is constant in absolute terms.

ment of artificially low prices to keep food prices low to the expanding urban population or through marketing boards for or taxes on major export crops.

The decline in the relative importance of agriculture has not in the past been associated with a decline in the extent of protection provided for agriculture. Nor do I see any reason to expect that this will be the case in the future until there is a better understanding of the relationships between economic growth and the required change in the structure and relative importance of agriculture. Only when such an understanding exists will governments turn their attention to the conditions of supply of the factors of production and what can be done to achieve satisfactory levels of income for agricultural workers and efficient production of food and other agricultural products.

In a rapidly growing economy agriculture is faced with serious adjustment problems. It is not unusual for farm employment to decline from three to five percent annually and to do so over long periods of time. This is an order of adjustment to changing conditions that is seldom matched by other sectors of growing economies. Thus it is not surprising that income differentials exist, often appear to be of fairly large magnitude, and persist more or less indefinitely. But the labor income differentials can at best be temporarily reduced by increasing output prices. For output price increases to function as an alternative to labor transfer as a means for maintaining a constant differential between the returns to comparable farm and nonfarm labor, the output price increases must occur continuously. The reasons for this are that real returns to labor in the nonfarm sector of a growing economy increase at a reasonably constant rate over time and that the demand for farm product grows more slowly than for all other products.

In most countries a significant part of the observed differential in earnings between farm and nonfarm workers is due to differences in the amount and quality of education and training of the two work forces. In most of the industrial countries there is little or no evidence that this gap is being closed. And until it is closed, no amount of tinkering with output or input prices will significantly narrow the observed income differentials.

Effects on the Developing Nations.

The agricultural policies of the industrial nations are output increasing. Given the methods used to achieve income objectives, this is

inevitable. The United States, alone among the industrial countries, has some programs designed to limit the output of certain agricultural products and to some degree, total agricultural output. Substantial areas of cropland have been withdrawn from production. But the United States has many other farm programs in addition to cropland retirement. When the effects on output of all of these programs are considered — irrigation projects, reclamation, soil conservation, conservation payments, high support prices, direct payments, imported labor, soil banks and acreage allotments or cropland retirement — output has probably been increased ⁽¹¹⁾.

The developing countries, except for a few with relatively small populations that have oil and mineral resources, depend primarily upon the export of agricultural products for foreign exchange earnings. The output increases in the developed countries clearly and directly limits the export markets available to the developing countries. This is true whether the output increases occur in countries that are importers or in countries that are exporters.

Until quite recently the developed countries had a rationalization for increasing agricultural production, even when export surpluses were generated in a normally importing region. The justification was that the developing countries needed the food to prevent hunger and starvation. Thus the export surpluses could be used for humanitarian purposes and thus partially justify relatively high prices and/or subsidies to domestic producers.

However, it has become increasingly clear that long run and large scale food aid does not contribute significantly to the welfare of the recipient countries. The disincentives to local producers and the willingness of the governments of recipient countries to rely upon food aid imports rather than give a higher priority to agricultural developments are now quite generally recognized as undesirable consequences of relying upon long term and large scale food aid.

If it were true that little could be done to expand the food output of a number of developing countries at a rate in excess of population growth, the availability of surplus food in the developing countries could serve a humanitarian purpose until population growth were slowed down or the developing countries were in a position to import food by expanding nonagricultural exports. However, it has become evident recently that

(11) See my paper, *Efficiency and Welfare Implications of United States Agricultural Policy*, « Journal of Farm Economics », Vol. 45, No. 2 (May, 1963), pp. 332-335.

the possibilities of expanding food output in such countries as India and Pakistan were substantial and largely dependent upon the commitment of adequate resources. A necessary condition is the development of new and improved varieties of food crops. Unfortunately all too little effort has been devoted to this important undertaking. Fortunately, recent successes in Mexico, the Philippines, and Taiwan make it reasonably certain that with sufficient investment new varieties that yield from two to four times as much as existing varieties are possible. Of course, other complementary inputs are required to realize such yields — fertilizers, insecticides, herbicides and, in many instances, improved control of water. Some of the new varieties, especially rice, make possible double cropping where adequate water supplies are available ⁽¹²⁾. Much more, of course, needs to be done. And the developed countries must make a much greater contribution to the development of new varieties and methods of production than they have up to the present time. It is readily apparent that if some of the resources now being used to expand farm production in the developed countries were devoted to research on the problems of the developing countries a many fold greater contribution could be made to the welfare of the developing countries.

Some Concluding Remarks.

The degree of protection provided to a sector of an economy is often measured by calculating the discrepancy between prices received by domestic producers and the comparable world price. If the particular sector of the economy does not use inputs purchased from another sector of the economy, the difference between national and world prices is a reasonably good measure of the amount of protection provided by a given trade and agricultural policy. However, if some inputs are purchased from other sectors of the economy (or are imported), the degree of protection will be seriously underestimated by the procedure just described if the input industries have lower tariffs than the sector under consideration. In addition, if the relative importance of purchased inputs increases over time, as has been true of agriculture, the degree of protection for agriculture has increased even if the tariff duties remain unchanged.

The new agricultural protectionism has largely failed to reduce the

(12) The views expressed in this paragraph are now rather generally accepted. That this is the case is due in no small part to the research and writing of Professor T. W. SCHULTZ. See his *Transforming Traditional Agriculture* (Yale University Press, 1964) and *Economic Crisis in World Agriculture* (University of Michigan Press, 1965).

income disparities between agricultural and nonagricultural workers ⁽¹³⁾. Given the nature of the policies associated with the new agricultural protectionism it is reasonable to assume that this failure will continue. It is, of course, argued that in the absence of such policies the income disparities would have become even greater. Such an argument assumes that more appropriate policies and programs would not have been followed.

If the resources, financial and real, that are now lavished upon increased output prices, lower input prices and expanded agricultural production in the developed industrial countries were devoted to improving education in rural areas, in improving employment programs, and in assisting farm people to adapt to urban conditions the life time earnings of persons born on farms, whether they remained in agriculture or used their talents elsewhere, would be significantly increased.

The agricultural protectionism now prevailing in the industrial countries has serious adverse effects upon the developing nations. Export markets have been reduced and some of the resources that have been devoted to expanding agricultural production in the developed countries could have been better used to assist the developing countries to expand their own agricultural output. In any case, the fact that the new agricultural protectionism has resulted in a surplus of food available for disposal to the developing nations is an inadequate justification for such protectionism.

IL NUOVO PROTEZIONISMO AGRICOLO NEI PAESI INDUSTRIALI

Il protezionismo agricolo non è cosa nuova. Infatti ogni apparenza di libero commercio internazionale dei prodotti agricoli è stata piuttosto l'eccezione anziché la regola nella storia del mondo. Perché allora parlare di protezionismo agricolo? Per tre ragioni principali. Primo, il principale obiettivo del protezionismo, che riguardava la produzione autarchica, si è spostato sul conseguimento di obiettivi di reddito per la popolazione agri-

(13) See ORGANISATION FOR ECONOMICS CO-OPERATION AND DEVELOPMENT, *Agricultural Policies in 1966* (Paris, 1967), pp. 23-30 for a discussion of recent trends in relative incomes.

cola. Secondo, le variazioni della struttura dei paesi agricoli e industriali, e specialmente l'aumento dell'importanza relativa degli inputs acquistati, significa che il grado di protezione fornito alla produzione agricola è stato crescente e può essere sostanzialmente maggiore di quanto generalmente si pensi. Terzo, ruolo e importanza dell'agricoltura nelle economie dei paesi industriali sono mutati così drasticamente nell'ultimo mezzo secolo, che i vincoli economici sul protezionismo agricolo sono ora molto meno evidenti che sul finire del secolo XIX.

Non voglio con questo sostenere che la produzione autarchica non sia più importante come argomento di protezionismo agricolo. Essa è certamente la principale scusa per la protezione dell'agricoltura nell'Unione Sovietica, e probabilmente molte nazioni dell'Europa occidentale tendono a mantenere la produzione agricola come fattore di sicurezza in caso di guerra futura. Secondo, causa la mutata struttura agricola nei decenni recenti il grado di protezione è stato marcatamente crescente in molti casi e probabilmente non come risultato di una politica consapevole. Sembra tuttavia evidente che la produzione autarchica, quando menzionata, sia usata più come *ratio* della protezione anziché come principale obiettivo. Negli Stati Uniti tale argomento è spesso avanzato per la sua politica zuccheriera, specialmente dopo l'embargo sullo zucchero cubano. Ma il rapido sviluppo della produzione di zucchero nel Sud America seguito all'apertura del mercato americano rende abbastanza chiaro che gli Stati Uniti potrebbero avere adeguate forniture in quasi tutte le eventualità.

Non è necessario discutere la natura specifica degli obiettivi di reddito delle politiche agricole delle nazioni industriali. Mentre esse differiscono nel dettaglio, principale obiettivo di queste politiche è di eliminare o di ridurre notevolmente le differenze di reddito esistenti tra il settore agricolo e non agricolo. In termini molto generali, queste politiche tendono ad assicurare rendimenti alle risorse agricole che uguaglino i guadagni di risorse analoghe nel resto dell'economia. Mentre esistono molti problemi di definizione e sono necessarie numerose approssimazioni per arrivare a un confronto ragionevole, mio scopo non è di criticare o di valutare l'uso dei criteri di reddito come guida di questa politica. Ritengo sia perfettamente ragionevole che i governi cerchino di ridurre i differenziali di reddito prevalenti tra le famiglie agricole e non agricole in molti paesi industriali. Tuttavia, i mezzi o programmi usati per ridurre questi differenziali hanno effetti notevolmente differenti su molte importanti variabili economiche, come i costi al consumo, i costi reali di produzione, le importazioni ed esportazioni.

Il nuovo protezionismo agricolo adotta gli stessi tipi di misure del vecchio, sebbene gli obiettivi primari siano differenti. In entrambi i casi la produzione agricola deve essere resa più profittevole aumentando i prezzi

della produzione relativamente ai prezzi dei fattori. I prezzi della produzione (prezzi conseguiti dagli agricoltori) possono essere aumentati mediante tariffe o sussidi all'esportazione; i prezzi dei fattori possono essere ridotti mediante sussidi.

Il primo argomento qui sviluppato è che la mutevole struttura agricola — e principalmente l'aumento d'importanza dei fattori acquistati — significa che il grado di protezione fornito all'agricoltura può essere sostanzialmente maggiore di quanto generalmente si pensi e che il grado di protezione aumenterà col tempo. Il secondo argomento sottolinea il ruolo che l'inevitabile declino dell'importanza relativa dell'agricoltura ha sul grado di protezione che sembra essere accettabile nei paesi ad elevato reddito. Infine, commento brevemente gli effetti del nuovo protezionismo agricolo sui paesi in sviluppo.

Il grado di protezione fornito a un settore dell'economia è spesso misurato calcolando la differenza tra i prezzi ottenuti nell'ambito delle procedure interne coi prezzi comparabili del commercio mondiale. Se il particolare settore dell'economia non usa fattori acquistati da altri fattori, la differenza tra i prezzi nazionali e i prezzi mondiali è ragionevolmente buona misura dell'ammontare della protezione fornita da una data politica commerciale e agricola. Tuttavia, se taluni fattori sono acquistati da altri fattori dell'economia (o sono importati), il grado di protezione sarà molto sottovalutato dalle procedure qui descritte se le industrie che forniscono l'agricoltura hanno tariffe inferiori a quelle del settore considerato. Inoltre, se l'importanza relativa dei fattori acquistati aumenta nel tempo, come in agricoltura, il grado di protezione agricola aumenta anche se le aliquote daziarie restano immutate.

Il nuovo protezionismo agricolo non è riuscito a ridurre le disparità di reddito fra i lavoratori agricoli e non agricoli. Data la natura delle politiche associate al nuovo protezionismo agricolo, è ragionevole supporre che questa incapacità continuerà. Naturalmente si sostiene che in assenza di queste politiche le disparità di reddito sarebbero anche maggiori. Tale argomento presuppone che non siano state seguite politiche e programmi più appropriati.

Se le risorse, finanziarie e reali, che attualmente si sperperano per aumentare i prezzi della produzione, diminuire i prezzi dei fattori ed espandere la produzione agricola nei paesi industriali progrediti, fossero dedicate al miglioramento dell'educazione delle aree rurali, al miglioramento dei programmi di occupazione e ad assistere la gente agricola ad adattarsi alle condizioni urbane, i guadagni di una vita delle persone nate nell'ambito agricolo aumenterebbero notevolmente, sia che rimangano nell'agricoltura o che usino i loro talenti altrove.

Il protezionismo agricolo ora prevalente nei paesi industriali incide in modo avverso sulle nazioni in sviluppo. I mercati d'esportazione sono stati ridotti, mentre talune risorse dedicate ad espandere la produzione agricola nei paesi sviluppati potrebbero trovare migliore impiego nell'assistere i paesi in sviluppo a espandere la loro produzione agricola. Il fatto che il nuovo protezionismo agricolo abbia consentito eccedenze alimentari disponibili per le nazioni in sviluppo è in ogni caso giustificazione inadeguata.

CREATIVE PROBLEM-SOLVING IN MARKETING

by

W. BRUCE WEALE

Florida State University, Tallahassee

Marketing has been variously defined, but one definition which is relevant to the discussion is that it is concerned with the delivery of a standard of living. This should be modified to include *the creation and delivery of a standard of living*. To innovate or to create is an obligation of marketing if it is to survive in the competitive milieu of consumer goods fighting for attention. It is not enough for industry to look to marketing solely as a system of channels of distribution, set up to maximize sales, or to gain a larger share of the market. Marketing's failure to create or innovate abdicates its leadership role in our economic system to one of passive receptivity, to receive the resultant performance of products committed to its charge, rather than directing and causing the desired objectives to be achieved.

This added responsibility of marketing to innovate or create new and better ways to distribute goods and services, also includes the obligation to discover the need, demand, and chances for success of these new products. To carry out this task it is necessary for marketers to examine what creativity is, how it works and how to apply it to the problem at hand.

The author's choice for a definition of creativity that encompasses its necessary attributes is that creativity is the *imaginatively gifted recombination of known elements into something new*. This means that :

1. A product or service can be sufficiently modified or altered to provide a newer variety or version to be profitably marketed. Even if there is basically nothing new under the sun there are enough ways that a company's existing products can be changed to create a new market segment, or gain a portion of a competitor's share.

2. The use of imagination is the sine qua non of creativity. The imaginative innovation must explode in one's mind to be a creative idea. Its clarity, logic, and simplicity must cause one to think why didn't I (or someone else) think of this before?
3. Creativity, as a process, is both an *acquired* habit (a way of looking at things) as well as a *gift* that creative minded people have. The artist and musician use creativity as a way of life because they have this gift, either by heredity and/or environment. The businessman must seek to develop it by the processes that are now known to be effective in its development and encouragement.

As a means of implement a creative inquiry into changes or innovation in an existing product or service, the marketer should apply the nine questions Osborne (1) suggests as follows :

1. Put to other uses? New ways to use as is? Other uses if modified?
2. Adapt? What else is like this? What other ideas does this suggest?
3. Modify? Change meaning, color, motion, sound, odor, taste, form, shape? Other changes?
4. Magnify? What to add? Greater frequency? Stronger? Larger? Plus ingredient? Multiply?
5. Minify? What to subtract? Eliminate? Smaller? Lighter? Slower? Split up? Less frequent?
6. Substitute? Who else instead? What else instead? Other place? Other time?
7. Rearrange? Other layout? Other sequence? Change pace?
8. Reverse? Opposites? Turn it backwards? Turn it upside down? Turn it inside out?
9. Combine? How about a blend, an assortment? Combine purposes? Combine ideas?

Once the idea or innovation has been conceived by brainstorming, team research, solo, or whatever method(s) used, it is necessary to evaluate it critically as to costs, feasibility and timing with existing competition, markets and trends. If the evaluation of the idea is favorable, it must then be engineered into reality. This calls for the design, manufacture and packaging of the product to be delivered to the marketer. His task then is to develop a creative marketing strategy for its introduction, promotion, and distribution in the marketing channels.

(1) Alex OSBORNE, *Applied Imagination* (New York : Charles Scribner's Sons, 1957), p. 318.

Osborne ⁽²⁾ has suggested the methodology or processes involved in the creative endeavor include :

1. Orientation - Picking out and pointing up the problem.
2. Preparation - Gathering material relevant to the problem.
3. Analysis - Breaking down the relevant material.
4. Ideation - Piling up alternatives by way of tentative ideas.
5. Incubation - Letting up ideation temporarily to invite time and rest to illuminate the problem.
6. Synthesis - Putting the pieces together.
7. Verification - Evaluating the resultant ideas.

These steps are not mutually exclusive and their order in some instances is circumvented. Sudden insight, or gestalt, may occur anywhere along the line and the pieces may fall together logically.

The creative process involves more than reason. It requires a grouping trial and error with ideas, experimenting with them by intuitive hunches and alternating with critical reason. This process does not preclude the use of the scientific method of inquiry, but supplements it by making sure that all the alternatives of a problem have been brought to light. The use of non-critical imaginative alternatives may open new insights or facets of the problem that are often obscured by the tyranny of reason under strict application of the scientific method of inquiry per se. In the search for all the variables of a problem, information about the situation from all sources, some seemingly irrelevant, should be sought because information about the problem is information about its solution.

One never knows where an idea may come from or who might contribute it. Ideas cannot choose their parents, and the best ideas often come from those least involved or concerned with the problem. Businessmen often have a habit of becoming too narrowly confined to their own business environment, assuming that their own business is unique with no other one like it. Yet ideas can come from unsuspected sources. During World War II some of the best military inventions and suggestions came from non-military men and non-inventors. I believe it is often a mistake for businessmen to attend only their own trade association meetings. By attending other industry groups, ideas may be garnered which may be applied or modified to solve their own problem(s).

(2) *Ibid.*

PROBLEM SENSITIVITY

To solve problems creatively it is first necessary to recognize what a problem is. Many businessmen feel they have no problems, and that in itself is a problem. When one is not aware of what constitutes a problem or that the problem is not a problem until it has exploded into a sudden crisis, it is often too late to deal effectively with it. The best time to solve a problem is yesterday, before it can become a problem. This takes sensitivity to what are the symptoms of problems. Too many businessmen are so busy putting out fires (crisis solving) that they have little time for seeing the forest (the creative planning and strategy for future).

To be a problem, certain criteria are necessarily present :

1. One must have a situation where the traditional technique of solving is inadequate or doesn't work.
2. One must be frustrated enough to want to solve it, otherwise it is not a problem of vital concern. One way of not seeing a problem is to take a struthious approach to it and say it doesn't exist, or it doesn't apply to me personally. This may be therapeutic to some individuals, but it is hardly realistic.

To see the ramifications of social change as they may affect marketing and the problems for marketing planning, the following exerpt from *Minutes*, quoting the 1924 Annals of the Academy of Political and Social Science is illustrative. In 1924 the automobile market in the U.S.A. predicted :

1. Farm-to-city migration will be checked; farmers can visit the city any time.
2. The lack of exercise by walking will be offset by the muscular efforts of steering and roadside repairs.
3. The car will keep the family together for its recreation.
4. The price of a good used car serves to be stabilized at about \$ 200.00 ⁽³⁾.

In retrospect, every one of these predictions were wrong a few years after they were made. Basically the inability of business to see what constitutes a problem in itself may be an obstacle to future planning.

An example of interpreting social events timely for business profit occurred right after the Russians launched Sputnik. Three weeks later

(3) *Minutes* (Magazine of Nationwide Insurance Company), February, 1968, p. 41.

several toy manufacturers came out with toys that reflected this interest in outer space.

The creative ability to capitalize on changes in trends, or to foresee emerging consumer behavior patterns, marks the profitable marketer. For he can correctly assess the event or trend ahead of his competition and gain valuable lead-time over the followers in his industry.

CREATIVE PROBLEM SOLVING

To analyze a problem properly we need to ask several questions of it.

1. What kind of problem is it?
2. What is its critical factor?
3. What do we have to solve it?
4. When do we want to solve it?
5. What will it cost to solve it?

The answer to these questions will restructure the problem and perhaps simplify the variables and isolate the factors that must be attacked one by one. We can also avoid getting the right answers to the wrong problem.

The characteristic of problem solving is distinguishing problems from questions. The question, « What is the square root of 625? » is not a problem, it simply seeks an answer. It does not qualify as a problem since it doesn't imply anything about a desire to do anything. Or what is the formula for Chi square? This can be looked up and simply calls for information.

The problems we are talking about are those that are usually best defined as a mess. This is a situation in which many sub-problems are combined in such a way that the real overall problem is disguised. For example, the mess might be low morale in a sales organization. This situation or mess would need to be broken down into specific problems, because low sales morale might simply be a symptom or symptomatic of the problem. We would need to formulate the problem or problems into a broader sense which in turn would each have to be broken down into sub-problem A, sub-problem B, etc., then each of these sub-problems would need to be broken down into sub-problem 1, sub-problem 2, sub-problem 3, etc. For a solution to the total mess each of the sub-problems needs to be attacked and the way worked to the top in order to solve the total situation.

The way we look at the problem or the way we define it has a lot

to do with the way we arrive at the answer. For example, there was an Associated Press article, from Greenmont, Texas, which read as follows : « The bottom has dropped out of the market, and farmers are letting tomatoes rot in the fields in the tomato growing center. Farmers said that two cents a pound price is not enough to pay for gathering the tomatoes ».

In trying to analyze this problem we would have to break it down into sub-problems which might be (1) Is the problem one of finding a cheaper way of gathering tomatoes? (2) Is it a problem of increasing the demand for the tomatoes? (3) Is it perhaps a way to keep tomatoes from rotting? (4) How do we keep the bottom from dropping out of the market? (5) Perhaps a substitute crop is the answer? (6) How can tomato farmers get more income?

It would be necessary to find a solution to these sub-problems or a combination of them in order to solve the original problem.

Symptoms versus Problems.

One pit-fall in problem solving is confusing the symptoms for the problem. For many years those afflicted with stuttering were given drill in articulation of speech exercises with the hope of solving the problem. We now know that stuttering is only a symptom of a deeper problem of insecurity. Attacking the symptoms would never have effected a cure. Just as the doctor must not be misled in his diagnosis of the symptoms, we must make sure that we are finding the true problem as revealed by the symptoms and not treating the symptoms alone. If we confuse the symptoms of the problem for the problem itself, we are very apt to find that the problem re-occurs again and again. This simply means that we have found solutions to the symptoms but not to the problem. Symptoms are usually what we observe. They may be reflected or shown by low sales, resulting in a lower share of the market, or abnormal delays in delivery. These things often force themselves into one's attention and they have an uncanny ability to disguise themselves as real problems. It is necessary to look to the disease that caused them.

Solutions versus Problems.

Sometimes we have more solutions than problems. This simply means many times we have the answers to a problem if we but knew how to phrase the problem. Dr. John Arnold, formerly from the Massachusetts Institute of Technology stated :

I have a lot of inventors who come into my office at various times with an idea that they have... Usually in the good cases, once a man decides what he is trying to invent, almost immediately I or someone else in the office can tell him a good way of doing the job... The reason we haven't invented the same thing is because we haven't thought of the same problem (4).

We need greater problem formulators as well as creative problem solvers. An example of confusing the solution for the problem is that of a mouse trap. Is the problem to kill mice or to get rid of mice or keep mice away from you? If mice were to be killed, this would destroy the balance of nature. The problem, really then, is to keep mice away from us. Looking at it this way we may find a better solution than a mouse trap. A very ingenious gardener found a way to keep snakes away from his yard by impregnating charcoal brickets with the odor of a skunk. Since the skunk is a natural enemy of the snake, this had the effect of keeping all the snakes away from the perimeter of his lot. Grabbing for too quick a solution may preclude us from seeing the real problem.

Blocks to Creativity.

The child in his early years is innately creative. He asks more questions than and is more intensely interested and curious than at any later stage of life. Unfortunately we force necessary conformity and controls on him till he begins to lose or give up his self-discovery and curiosity. Eventually he becomes acceptable to the mode of behavior that society demands. However, in the process, he begins to lose whatever creative inquiry he possessed by the continued atrophy or discouragement in use of his imagination. He finally becomes a docile, safe, acceptable citizen. While this is good for society as we need reliable, safe individuals, we don't want to kill whatever creativity he might have developed had he been given encouragement and latitude to explore and cultivate his curiosity and innovational behavior.

Most business organizations are composed of these safe reliable conformists who operate like clock-work. They proceed according to protocol and policy. There is just one thing wrong. They never get many original or creative ideas. They can't because it has been bred out of them over a period of years by their method of education, their organizational protocol, and their acceptance of their role as « playing it safe ».

(4) Francis A. CARRIER, *Problem Sensitivity*, Lecture given at the Federal Conference on Creativeness in Problem Solving, St. Louis, Missouri, June 19, 1958, p. 4.

Business needs men of ideas, men who can see the ramifications of markets, politics, social upheavals, and the profit opportunities created by these changes. It is imperative then for an organization to seek out men who do speak out, who have retained their ability to visualize creatively the effects of business decisions. It is necessary to have these men to balance the many « yes men » who will always be in the majority in any organization.

What are the blocks to creativity that prevent most of us from becoming these creative, self-actualizing people that business needs? They can be divided into three types :

- A. Mental blocks (the way we see things)
- B. Cultural Blocks (the way we should think about things)
- C. Emotional blocks (the way we feel about things)

Mental blocks (the way we see things) constitutes one of the greatest obstacles to good business decisions. The way we perceive the problem determines often times the way we attempt to solve it. Errors in perception are easily made by distortion of the facts, biases, fears, prejudices, etc. As a result, given false premises we often make decisions that are only good within the distortion of our assumptions. A case in point is illustrative. After World War II in the U.S., Mr. Sewell Avery, president of Montgomery Wards, perceived the economy as headed for a recession. He consequently ordered retrenchment, and curtailment of expansion. Sears Roebuck and Co., on the other hand, perceived the facts differently and saw only expansion and prosperity, upon which they capitalized handsomely, by opening new stores and expanding with the economy.

But distortion of perception is often more subtle and difficult to spot. Many businessmen distort the facts (unconsciously) in favor of their pet ideas or biases. The marketing man who has much at stake in the launching of a new product, who fails to see the weak points because of its « halo effect » is a case in point; the personnel man who, because of « stereotyping » employees, cannot see that Miss Jones, who at present is a secretary, but who has the potential to be a Supervisor, as anything but a secretary. This tendency to pigeon-hole people, concepts and ideas into neat, mutually exclusive compartmentalizations, precludes us from discovering new and good solutions to our problems.

These are all examples of what psychologists define as « functional fixedness », or the inability to see things in a new setting. The astute businessman can see the analogy or application of the transfer of the principle from one setting to another.

During World War I, the U.S. Signal Corps developed a weapon called the « Bug ». It was abandoned for money reasons by the authorities because they could not see the problems for which the « Bug » was a solution. This was in 1918. The Nazis saw its application however in World War II with the V-1 and V-2 buzz bombs; and now in the U.S. Satellite program at Cape Kennedy.

Habits are often a great block to creativity. They are our routinized way of reacting to stimuli without the necessity of making value judgments to each similar set of environmental conditions. But the habitualization of these reaction patterns often blind us because of « functional-fixedness », from seeing the stimuli in a new light or setting.

We cannot attack habits unless we are aware of them. Habitual procedures, therefore, need to be systematically examined and challenged to see if better solutions are not available. The classical business syndrome to excuse one from a search for a better solution is to throw up the excuse « It's our policy » or « this is the approved way to do it », etc.

Clark ⁽⁵⁾ mentions many of these excuses which he calls « Killer Phrases » :

We've never done it that way before...

We're not ready for it yet...

Somebody would have suggested it before if it were any good..

Let's form a committee...

That's not our problem...

Won't work in my territory...

Don't move so fast...

Why something new now?, our sales are still up...

It's not in the manual...

Yes, but...

It's been the same for 20 years, so it must be good...

Von Flange ⁽⁶⁾ makes a telling point :

If we wish to encourage creative productivity within a given environment, we must eliminate any motion that the instant an idea is proposed, it must be bitten, broken, kicked, soaked in water, and then allowed to lie limp on the floor for several years while it is studied with suspicion to see if any vestige of evil remains in it.

(5) Charles H. CLARK, *Brainstorming* (Garden City, New York : Doubleday and Co., 1958), p. 91.

(6) Eugene Von FLANGE, *Personal Creativity* (Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice-Hall, Inc., 1959), p. 33.

Cultural blocks are those bars to creativity that arise out of those mores or traditions of society. These forces often tear down individuality, tending to shove us into accepted grooves in our thinking. Conformity often leads to mediocrity. It tends to circumscribe the dimensions of our thinking to the point where new ideas are excluded. This is not to be misconstrued with the behavior of the so-called « beat set », « hippies », or « flower children » in America. These forms of cultism are a disguised conformity of the free spirit. Actually in their expressions of revolt against the « establishment », these misguided youth yolk themselves with far more rigid behavior patterns of thought, speech, and dress.

Our concern is that the accepted pattern of thinking and behavior will not blind us to the unorthodox, the unusual or different idea or solution. We must constantly guard against the easy tendency to overlook the alternates in the problem solving process. These alternates are only found by flexibility in our problem phrasing and by removing existing constraints that preclude them. After these novel ideas or alternates have been brought to light, we can evaluate them critically. But they must be discovered first to be considered.

One evidence of the cultural limitation on our thinking is to quote our provincialisms, idioms or folk-lore, many of which have never been proved and rest on myth, half-truths or fiction. We glibly say, it is obvious that what goes up must come down. We have many satellites circumnavigating the earth today to disprove this.

We say it is obvious that if I add one pint of liquid to another pint of liquid, I will get two pints or one quart of liquid. (Not necessarily. A pint of water and a pint of alcohol yields less than two pints).

Beware of these clichés — « it is obvious », « it is a well known fact ». « It goes without saying » — these are tell-tale signals that we may be short-circuiting thinking processes in favor of easy, quick but often erroneous solutions. Certainly not creative ones.

Emotional blocks to creativity are evidenced by our emotions of fear, anger, hate, love and the like. Fear of ridicule or failure has stopped many a creative idea or plan from being stated or implemented. Instead the person settles for safety. « It is better to be safe than sorry », the proverb goes. As a result the business man goes through his daily affairs trying harder to avoid mistakes than to create new break-throughs in procedure or market objectives. Someone has said, when two men in an organization think exactly alike you can usually fire one of them — and maybe two of them. We need dissenters from the status-quo, the usual

and the stereotype. These are the people from whom our creative ideas emerge. These people (creative) are hard to handle by authoritarian methods because they do not fit into the mold of docile, acquiescent individuals. But any business organization needs some of these people. It is from these employees that we are directed to systematically challenge the old objectives, old products, old ways of marketing.

Pressure can often block creative thinking in business decisions. Under pressure, the feedback effect of ideation is limited or harried with the result that thoughts go around in a tightly-closed circuit; nothing new or original can enter or get out. Therefore a climate or environment that eliminates this pressure is usually conducive to better creativity. Many creative firms assign to their product research men free to explore research in any area that looks interesting and piques their imagination. The results of this policy have paid off for many firms. The eventual outcome of the idea, product or service usually can then be engineered into reality to meet some need that is marketable.

Climate of Creativity.

The necessary environment of creativity has to be developed in order to encourage and nourish the desire to be innovative. Unless businessmen show by policy and action that ideas, suggestions, and comments are welcome, employees will not volunteer them. A superficial commitment to a creative climate will not suffice. To say that ideas are welcome but then by lack of recognition, sitting on the idea, or destroying the employee's enthusiasm in this encouragement of two-way communication, only failure will result. The real proof of the desire by management to tap the creative ideas of their employees must be shown by the policies and procedures that implement their development. Such an organization has certain characteristics :

1. Certain expressed open channels of communication — either ad hoc devices of brainstorming, suggestion systems, think-tanks or ideamen who have been freed from the pressure of routine tasks.
2. An eclectic personnel policy. One which experiments with unusual types, non-specialists, and allows eccentricity.
3. One which invests in basic research; has long range goals.
4. Has not irrevocably committed itself to product, financial, or policy limitations, but can be flexible and adjust to changing demographic variables.

5. Is less authoritarian, more decentralized in administration, tolerates and expects to take chances with time and resources to absorb mistakes.
6. Allows freedom to choose and pursue problems lacking to new markets which may or not be strictly compatible with existing lines.
7. Rewards innovating methods of operation, behavior, and policy; and suspends judgment until the innovation has had a fair trial.

With this kind of creative environment, ideas will emerge that may become the basis for management to identify and evaluate products and services for future corporate development and growth.

The key to economic growth is innovative enterprise. We need realistic persuasion for savings on the one hand, and on the other, incentives to put funds to work and attract sustained effort from creative people.

We attain progress by changing ways of doing things. This may involve replacing old products with new ones, scrapping old machinery, plants, even entire industries. But if the businessman is to assume his role of leadership in interpreting the newer needs of consumers, he must be willing to lead. The alternative is to join the ranks of anonymity of the « me too » companies that follow. These are seldom the growth companies that advance the welfare of the country, its employees, investors or consumers.

BIBLIOGRAPHY

- BELLOWS, Roger : *Creative Leadership*, Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice-Hall, 1961.
- CLARK, Charles : *Brainstorming*, Garden City, New York : Doubleday and Co., 1958.
- CRAWFORD, Robert P. : *The Techniques of Creative Thinking*, New York : Hawthorne Books Inc., 1954.
- CRAWFORD, Robert P. : *Think of Yourself*, New York : McGraw-Hill Book Co., Inc., 1937.
- DIMMET, Ernest : *The Art of Thinking*, New York Simon and Schuster, 1929.
- GHISELIN, Brewster, ed. : *The Creative Process*, New York : Mentor Books, 1955.
- GOODE, K. and KAUFFMAN, Z. : *Showmanship in Business*, New York : Harper and Brothers, 1936.
- GREGORY, Carl E. : *The Management of Intelligence*, New York : McGraw-Hill, 1967.
- KNELLER, George F. : *The Art and Science of Creativity*, New York : Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1965.
- MASON, Joseph G. : *How to Be a More Creative Executive*, New York : McGraw-Hill Book Company, 1960.
- OSBORNE, Alex F. : *Applied Imagination*, New York : Charles Scribner's Sons, 1953.
- OSBORNE, Alex F. : *Your Creative Power*, New York : Charles Scribner's Sons, 1949.
- FARNES, Sidney J. and HARDING, Harold F. (eds.) : *A Source Book for Creative Thinking*, New York : Charles Scribner's Sons, 1962.
- REISS, Otto F. : *How to Develop Profitable Ideas*, New York : Prentice-Hall, Inc., 1945.

- SCHNACHEL, H. G. : *The Art of Business Thinking*, New York : John Wiley and Sons, Inc., 1930.
- SMITH, Paul : *Creativity : An Examination of the Creative Process*. New York : Hastings House Publishers, Inc., 1959.
- STEIN, Morris I. : *Creativity and the Individual*, New York : The Free Press of Glencoe, 1960.
- STEINER, Gary A. : *The Creative Organization*, Selected Papers number 10. Graduate School of Business, University of Chicago, 1962.
- TAYLOR, Calvin W. (ed.) : *Creativity*, New York : McGraw-Hill Book Company, 1964.
- TAYLOR, Calvin W. : *Widening Horizons in Creativity*, New York : John Wiley and Sons, 1965.
- VON FLANGE, Eugene : *Professional Creativity*, Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice-Hall, Inc., 1959.
- WERTHEIMER, M. : *Productive Thinking*, New York : Harper and Brothers, 1945.
- WHITING, Charles S. : *Creative Thinking*, New York : Reinhold Publishing Corporation, 1958.

SOLUZIONE CREATIVA DEI PROBLEMI DI MARKETING

Il marketing è stato variamente definito, ma una definizione rilevante per la discussione è che esso si occupa della diffusione del tenore di vita. Questa dovrebbe tuttavia essere modificata in *creazione e diffusione del tenore di vita*. Innovare o creare è una esigenza del marketing, se esso vuole sopravvivere nell'ambiente concorrenziale dei beni di consumo che si vogliono imporre. Non basta che l'industria guardi al marketing soltanto come sistema di canali di distribuzione organizzati per massimizzare le vendite o per acquistare una quota maggiore del mercato. L'incapacità del marketing di creare o innovare abdica al suo ruolo guida nel nostro sistema economico per una ricezione passiva dei prodotti ad esso connessi, anziché dirigere e determinare gli obiettivi desiderati da conseguire.

L'ulteriore responsabilità del marketing a innovare o creare nuovi e migliori modi per distribuire i beni e i servizi include dunque l'obbligo di scoprire il bisogno, la domanda e le probabilità di successo di questi nuovi prodotti. Per assolvere questo compito è necessario che gli esperti di mercato esaminino in che cosa consista la creatività, come funzioni e come si applichi al problema posto alla loro attenzione.

La scelta dell'autore per una definizione di creatività che comprenda i suoi necessari attributi è quella di *combinazione originale di elementi noti in qualcosa di nuovo*. Ciò significa che :

1. Un prodotto o servizio può essere sufficientemente modificato o alterato per fornire una varietà o versione più nuova che possa essere smer-

ciata con profitto. Anche se fondamentalmente non vi è nulla di nuovo sotto il sole, ci sono sufficienti modi in cui i prodotti esistenti di una impresa possono essere cambiati per creare un nuovo segmento di mercato o acquisire una porzione della quota della concorrenza.

2. L'immaginazione è il *sine qua non* della creatività. Un'innovazione originale deve esplodere nella mente per diventare idea creativa. La sua chiarezza, la sua logica e semplicità devono indurre a pensare perché non sia stata pensata prima.

3. La creatività come processo è insieme abitudine *acquisita* (un modo di vedere le cose) e *dono* della gente con inclinazioni creative. L'artista e il musicista usano la creatività come modo di vita perché hanno avuto questo dono per eredità e/o dall'ambiente. L'uomo d'affari deve cercare di svilupparlo attraverso i processi conosciuti per essere efficiente nel suo sviluppo e nell'incoraggiamento.

Come mezzo per trasformare l'indagine creativa in cambiamenti o innovazione di un prodotto o servizio esistente, l'esperto di mercato dovrebbe applicare le nove questioni suggerite da Osborne:

1. Destinarlo ad altri usi? Nuovi modi di usarlo così com'è? Altri usi se modificato?
2. Adattarlo? Che cosa c'è di simile a questo? Quali altre idee suggerisce?
3. Modificarlo? Cambiare significato, colore, movimento, suono, odore, forma, dimensione? Altri cambiamenti?
4. Ingrandirlo? Che cosa aggiungere? Maggior frequenza? Più forte? Più grande? Maggiori ingredienti? Moltiplicarlo?
5. Ridurlo? Che cosa sottrarre? Eliminare? Più piccolo? Più leggero? Più lento? Dividerlo? Minor frequenza?
6. Sostituirlo? Che cosa altro al suo posto? Quale altro? Altro luogo, altro tempo?
7. Ridisporlo? Altro schema? Altra sequenza? Cambiare il passo?
8. Invertirlo? Contrapporlo? Voltarlo all'indietro? Sottosopra? All'infuori?
9. Combinarlo? Forse miscelarlo o assortirlo? Scopi combinatori? Idee combinatorie?

Una volta che l'idea è stata concepita mediante il processo del « brainstorming », della ricerca di gruppo o isolata, o da qualsiasi altro metodo, è necessario valutarlo criticamente quanto a costi, attuabilità e dislocazione temporale con la concorrenza, i mercati e le tendenze esistenti. Se la valutazione delle idee è favorevole, essa deve essere tradotta in realtà. Questo richiede disegno, lavorazione e confezione del prodotto da consegnare all'esperto di mercato. Suo scopo è allora quello di sviluppare una strategia creativa di mercato per la sua introduzione, promozione e introduzione nei canali di distribuzione.

Osborne suggerisce che la metodologia o i processi implicati nello sforzo creativo includono:

1. Orientamento: individuazione ed enucleazione del problema.
2. Preparazione: raccolta del materiale interessante il problema.
3. Analisi: vivisezione del materiale rilevante.
4. Ideazione: formulazione di alternative mediante idee orientative.
5. Incubazione: lasciare che l'ideazione si maturi e trovi conferma col tempo.
6. Sintesi: combinazione delle parti.
7. Verifica: valutazione delle idee risultanti.

Questi passi non si escludono a vicenda e il loro ordine in taluni casi è alterato. L'intuizione immediata o configurazione può verificarsi ovunque nel corso del processo e i pezzi possono combinarsi logicamente.

Il processo creativo richiede qualcosa più della logica. Richiede un insieme di tentativi per verificare le idee, sperimentarle su sospetti intuitivi sostenuti dalla ragion critica. Questo processo non preclude l'uso del metodo scientifico di indagine ma lo integra assicurando che tutte le alternative di un problema vengano considerate. L'uso di alternative di immaginazione non critiche può aprire nuove intuizioni o aspetti del problema spesso oscurati dalla tirannia della ragione con la rigorosa applicazione del metodo scientifico di indagine *per se*. Nella ricerca di tutte le variabili di un problema l'informazione sulla situazione da tutte le fonti, talune apparentemente irrilevanti, dovrebbe essere ricercata perché essere informati sul problema significa essere informati sulla sua soluzione.

Non si sa mai da dove possa venire un'idea e chi possa portarla. Le idee non possono scegliere i loro genitori, e le migliori idee spesso vengono da coloro che sono meno implicati o interessati al problema. Gli uomini d'affari hanno spesso l'abitudine di confinarsi troppo nel loro ambito di attività ritenendo che la loro attività non interessi altri. Le idee possono invece provenire da fonti insospettite. Durante la seconda guerra mondiale talune invenzioni e suggerimenti militari importantissimi sono venuti da non-militari e da non-inventori. Un frequente errore degli uomini d'affari è quello d'andare soltanto alle riunioni della propria associazione. Frequentando altri gruppi industriali si possono accumulare idee che possono essere applicate o modificate per risolvere i propri problemi.

* * *

Non tradotta è qui la parte centrale dell'articolo: *Sensibilità al problema - Soluzione creativa dei problemi - Sintomi e problemi - Soluzione e problemi - Blocchi alla creatività*

Clima di creatività. - L'ambiente necessario alla creatività deve essere

sviluppati in modo da incoraggiare e alimentare il desiderio di innovare. Se gli uomini d'affari non mostrano attraverso la politica e l'azione che le idee, i suggerimenti e i commenti sono graditi, i dipendenti non li esprimeranno volontariamente. Una attitudine superficiale verso un clima creativo non sarà sufficiente. Dire che le idee sono gradite ma non riconoscerle o distruggere l'entusiasmo dei dipendenti in questo incoraggiamento della comunicazione nei due sensi può portare soltanto insuccesso. La prova reale del desiderio della direzione di accogliere le idee creative dei dipendenti deve essere dimostrata con le politiche e le procedure che ne consentono lo sviluppo. Questa organizzazione ha certe caratteristiche:

1. Certi canali aperti di comunicazione — o strumenti ad hoc di brainstorming, sistemi di suggerimento, «serbatoi di pensiero», o uomini-idea, liberi dalla pressione dei compiti di routine.
2. Politica eclettica del personale. Una politica che sperimenti tipi inconsueti, non specialisti e consenta l'eccentricità.
3. Investimento in ricerca di base con scopi di lungo andare.
4. Organizzazione non irrevocabilmente legata a un prodotto o a limitazioni finanziarie o di politica ma che possa adattarsi flessibilmente alle mutevoli variabili demografiche.
5. Meno autoritaria, più decentralizzata nella amministrazione, tollerante e volta ad approfittare del tempo e delle risorse per correggere gli errori.
6. Consenta libertà di scegliere e di perseguire problemi, che possono o meno essere rigorosamente compatibili con le linee esistenti.
7. Rimunerà i metodi innovativi di funzionamento, comportamento e politica; e sospenda il giudizio sinché l'innovazione abbia avuto adeguata verifica.

Con questo tipo di ambiente creativo emergeranno idee che possono diventare essenziali alla direzione per identificare e valutare i prodotti e i servizi per il futuro sviluppo e la futura crescita della società.

La chiave allo sviluppo economico è l'impresa innovatrice. Occorre una persuasione realistica per i risparmi da un lato e d'altro lato incentivi per mettere i fondi all'opera e attrarre uno sforzo sostenuto dalla gente creativa.

Il progresso si realizza cambiando i modi di fare le cose. Questo può comportare di sostituire vecchi prodotti con nuovi, di eliminare il vecchio macchinario, i vecchi impianti e addirittura intere industrie. Ma se l'uomo d'affari deve assumere il suo ruolo di leadership nell'interpretare i nuovi bisogni del consumatore deve essere disposto ad assumere l'iniziativa. L'alternativa è quella di rientrare nella anonimità delle imprese che si limitano ad imitare. Queste raramente contribuiscono al progresso del benessere del paese, dei loro dipendenti, degli investitori e dei consumatori.

IDEOLOGIA, UTOPIA E SOTTOSVILUPPO CONTRO LA SOCIETÀ CAPITALISTICA

di

ANTONIO M. COVI

Università di Padova

1. Introduzione.

Se assumiamo A , B , C , come dati allora X dipende da Y . Questo è il tipo di metodologia conoscitiva largamente usata in economia, e ancora oggi non del tutto superata che racchiude in sé tutta la forza semplificatrice di quel *ceteris paribus*, introdotto dagli scrittori classici come fondamentale strumento di analisi. Il procedimento suggerisce due osservazioni, a seconda che A , B e C siano fattori economici o extra-economici. Nel primo caso ci troviamo di fronte a un metodo « aprioristico », cioè ad un procedimento che sopprimendo alcune delle variabili economiche (mantenendole fisse), arriva ad enunciare una proposizione teoretica, di scarso (se non fuorviante) contenuto, dato che si sono trascurati elementi pertinenti allo stesso campo in esame e direttamente influenti su di esso. Nel secondo caso, tralasciando completamente i fattori extra-economici, si trascurano le modificazioni ai risultati ottenuti che potevano derivare dalla diretta o indiretta connessione eventualmente esistente tra i due ordini di fenomeni, economici ed extra-economici, solo artificialmente separabili.

Tra i fenomeni extra-economici alcuni possono essere oggetto di studio da parte di altre scienze sociali che, nel loro ambito, possono essere pervenute all'individuazione di leggi o comportamenti rilevanti anche per il problema economico studiato. Questa è la soglia che dischiude il vasto problema tuttora aperto e controverso della interconnessione tra le diverse scienze sociali che tuttavia esula da quanto qui interessa. Ma vi possono essere anche fenomeni (sempre extra-economici) che non sono oggetto di studio da parte di alcuna scienza, laddove « fenomeno » va inteso nella sua accezione più vasta di accadimento reale afferente il mondo naturale e umano.

Questa seconda dimensione, per quanto non costituisca l'oggetto specifico di analisi da parte dell'economia, vi esercita influenze più o meno dirette e sempre riscontrabili, sotto forma di orientamenti ideologici esplicitamente o implicitamente connessi all'analisi economica, sia nel momento di determinazione della gerarchia dei fini, sia nel momento di elaborazione dei mezzi adatti a conseguirli. La seconda parte dell'affermazione è assai più impegnativa della prima perché sottolinea il fatto, dallo Streeten definito imbarazzante, che « né le condizioni nelle quali si svolge il processo produttivo né i rapporti generali dello scambio sono puramente strumentali. Sono condizioni *umane* e rapporti *umani*, ai quali viene attribuito un valore uguale, e talora assai più grande, di quello attribuito al fine del consumo » (1). D'altra parte, poiché l'oggetto stesso dell'economia è lo studio dei rapporti economici tra uomini, anche i fini sono soggetti, e in misura maggiore e più diretta, al condizionamento ideologico. Fini e mezzi dell'analisi economica sono dunque entrambi condizionati dal fatto di essere estratti dal terreno dei rapporti tra gli uomini, in un terreno dove lo stesso termine « rapporto » definisce un valore o una scala di valori, irriducibile a contenuti puramente meccanici o per meglio dire « comportamentistici », secondo il termine recentemente invalso nel campo delle scienze sociali (2).

Gli economisti classici della tradizione razional-utilitaria cercarono di superare queste difficoltà semplicemente negandole, nella pretesa che i valori fossero immanenti nei fatti da loro esaminati. Di conseguenza, il problema del valore diventava irrilevante in quanto indirettamente risolto dalla scienza. Il Myrdal e la Robinson hanno codificato, ormai, l'insuccesso di un simile approccio che, suo malgrado, manipolava concetti metafisici come *valore*, *utilità*, *benessere*, ai quali poteva essere negata questa loro qualifica solo risolvendo ogni antitesi che sorgesse dall'analisi economica con il ritorno irrazionale (metafisico) all'ideologia dell'armonia naturale.

Queste impostazioni sono state oggi demistificate, per quanto non ne sia scaturita una correlativa reale coscienza dell'importanza del problema del valore in economia, tanto che spesso si potrebbe oggi generalizzare a molta parte della modellistica economica l'accusa rivolta da Wicksell a Walras: di aver « rivestito di una formula matematica quegli stessi ar-

(1) Introduzione all'opera di G. MYRDAL, *Il Valore nella Teoria Sociale*, Einaudi, Torino, 1966, p. XXIV.

(2) Cfr. J. ROBINSON, *Ideologie e scienza economica*, Sansoni, Firenze, 1966, p. 70.

In tema di metodologia della scienza economica il contributo italiano più approfondito è quello di F. DI FENIZIO, *Le leggi dell'economia*, « Il metodo dell'economia politica e della politica economica », ed. L'Industria, Milano, 1958. Ad esso e alla bibliografia ivi contenuta si rinvia per l'approfondimento dei problemi di metodo, qui implicitamente sollevati.

gomenti che egli considerava insufficienti quando erano espressi nel linguaggio comune » (3).

Non è tuttavia questa soglia principale del dibattito metodologico proprio della scienza economica contemporanea che si intende varcare in questa sede (4). Dall'esame che si vuole qui condurre, semmai, potrebbero scaturire indicazioni circa l'esistenza di una porta di accesso « di servizio », al più ampio problema metodologico accennato: non un proposito dunque, ma una implicazione di secondo ordine dell'analisi.

I fenomeni sui quali si desidera centrare l'attenzione sono due. Primo, la trasformazione dell'ideologia del progresso determinata dalle forze sociali che alimentano e pongono il problema del sottosviluppo mondiale. Secondo, la trasformazione nello stesso senso dell'antica ideologia operata da economisti, alcuni dei quali alla loro epoca considerati come ortodossi rispetto all'impostazione tradizionale, altri dichiaratamente devianti; tutti, comunque, riconsiderati attraverso quei tratti salienti delle loro opere in cui è più esplicitamente riscontrabile l'influsso indiscusso dei giudizi di valore. Su questo piano, ideologia e utopia non definiscono categorie rigidamente classificatorie, quanto piuttosto i due modi di essere di uno stesso contenuto di valore riguardante progetti di trasformazione economico-sociali che, in quanto supposti in contrasto con i fattori soggettivi e oggettivi (ivi compresi quelli tecnici) operanti nell'economia e nella società vigenti, vengono qualificati come utopistici perché irrealizzabili (5).

La legittimità di impostare il problema su questo parallelismo di piani, tra loro molto lontani ma entrambi contraddistinti dalla prevalenza dell'aspetto di valore sull'aspetto analitico, proviene dal fatto che il concetto di progresso non è di per sé neutrale, potendo assumere finalità ad elaborare mezzi differenti. « Le trasformazioni delle ideologie del progresso — afferma il Perroux — non sono meno importanti delle relazioni analitiche, desunte dal blocco delle idee razionalmente decomposte. Il modo in cui gli uomini, testimoni o attori dei progressi scientifici, tecnici, economici, religiosi, reagiscono per dare forma a uso proprio o altrui ad una nozione di progresso non è trascurabile per la comprensione delle culture e dell'incivilimento » (6).

(3) K. WICKSELL, *Letture di politica economica*, ed. Utet, Torino, 1950, p. 81.

(4) La bibliografia su questo tema è abbondantissima. Ci limiteremo a segnalare due recentissime traduzioni di opere straniere: F. A. HAYEK, *L'abuso della ragione*, Ed. Vallecchi, Firenze, 1967, e R. S. RUDNER, *Filosofia delle scienze sociali*, Ed. Il Mulino, Bologna, 1968.

(5) Per un esame approfondito del significato di questi concetti si rimanda il lettore all'opera di K. MANNHEIM, *Ideologia e utopia*, Il Mulino, Bologna, 1957, spec. cap. II.

(6) F. PERROUX, *Les mesures des progrès économiques et l'idée d'économie progressive*, « Cahiers de l'Institut de Science Economique Appliquée », n. 47, 1956, pp. 1-2.

Il processo di presa di coscienza di un concetto nuovo di progresso, concretamente modellato sull'idea dell'uguaglianza e sul soddisfacimento di bisogni più umani, si sviluppa attraverso un duplice momento: momento storico, che vede protagonisti in campo internazionale i paesi sottosviluppati come forza concretamente operativa; momento teorico, attraverso l'apporto di economisti (ma non solo di questi) che hanno rielaborato esplicitamente quel concetto di progresso ponendolo a base delle loro teorie. Entrambe le componenti contribuiscono a rendere la nuova ideologia del progresso più assimilabile alla coscienza sociale, riducendo progressivamente i contenuti tradizionalmente compresi nel concetto di utopia. Pur nella diversità delle funzioni critiche espletate le direttrici parallele della ricerca trovano una convergenza finale: alla rivendicazione economica dei paesi sottosviluppati spetta il ruolo di critica esterna, mentre l'analisi degli economisti ha più spesso assunto la forma di una critica interna. Critica, però, alle insufficienze dei medesimi attributi, produttivistici e mercantili, di una stessa economia.

2. *L'eredità di un problema irrisolto: progresso verso l'uguaglianza.*

Una teoria del sistema capitalistico e mercantile, così come di ogni altro sistema economico e politico, è adatta a fornire uno schema idoneo per l'interpretazione di fenomeni economici e politici propri di una economia o di una società quando è in grado di spiegare realisticamente il processo di formazione dei poteri e le procedure distributive proprie del sistema indagato (7). E' noto come gli economisti classici teorizzarono questi processi e queste procedure proprie della società capitalistica. La divisione del lavoro

(7) Una precisazione particolarmente importante si rende necessaria a questo proposito. Alla fine del precedente paragrafo si è parlato della critica al sistema capitalistico condotta sul duplice piano: *esterno* (quella fattuale dei paesi sottosviluppati) ed *interno* (quella contenuta nell'analisi degli economisti). Ora si è introdotta una seconda distinzione che caratterizza ogni sistema economico in quanto tale: il piano della *formazione dei poteri* e il piano delle *procedure distributive*. Si potrebbe anche dire: il piano della *produzione* e il piano della *distribuzione*, volendo con ciò sottolineare che l'ambito fondamentale di emersione dei poteri in ogni sistema è quello della produzione, mentre l'ambito della distribuzione è meno significativo sotto questo aspetto (la storia insegna che gli «interventi correttivi» sono la regola ed impediscono che la crisi del sistema ponga qui le sue radici). A rigore, quindi, per critica *interna* del sistema capitalistico si dovrebbe intendere quella condotta sul piano della produzione. Senonché l'approccio seguito nel presente saggio è quello di esaminare il problema non sotto il profilo tecnico-economico dei meccanismi produttivi quanto sotto l'aspetto di valore a monte di questi. E' quindi la distribuzione in quanto fine a venire principalmente in rilievo; gli stessi accenni al problema della produzione sono in questa direzione strumentalizzati. Nel contesto presente, dunque, critica esterna ed interna al sistema capitalistico assumono il significato

come presupposto dell'accumulazione è il punto fermo su cui si costruisce una società in cui i capitalisti detengono un potere economicamente giustificato nell'interesse stesso della società, mentre la concorrenza è il meccanismo (naturale) che, rendendo ogni agente economico libero ed eguale nello scambio come ogni altro, promuove automaticamente l'aumento della ricchezza e la sua ottima distribuzione in campo nazionale e internazionale.

La concatenazione storica dei fatti che tentarono di tradurre in pratica la logica astratta di questo sistema, condusse ad una società dove il potere del capitale lungi dall'essere economicamente giustificato in termini di interesse e progresso generale, costituì la pietra angolare dell'economia di alcuni a scapito di altri; dove le procedure distributive in luogo di tendere verso una maggiore eguaglianza, concentravano la ricchezza in alcuni, facevano progredire la nazione a danno della società delle nazioni ⁽⁸⁾.

La società mercantile e capitalistica divenne perciò il luogo di emersione delle contraddizioni inerenti alla teoria economica classica, conseguenti all'incapacità di svincolare il suo contenuto di valore dall'immanenza naturale, e perciò assoluta e necessaria, che postulava. In modo particolare, al livello di una tale società il concetto di eguaglianza non trovò né lo spazio politico per affermarsi, né il luogo adatto per una sua integrazione alla teoria economica: rimase vuoto di significato perché incompatibile con il fine *naturale* dell'economia politica di massimizzare la produzione. Il riempimento di questi spazi e di questi luoghi è stato, ed è, opera di un processo lento che si verifica sia a livello delle istituzioni e delle strutture, attraverso la dialettica delle competizioni sociali, sia a livello delle teorie economiche e sociali che rivalutando l'eguaglianza come idea-guida rielaborano teorie negatrici dell'ortodossia classica.

E' così che l'essenza stessa dei problemi del sottosviluppo costituisce una denuncia continuata delle debolezze dell'economia mercantile e capitalistica a reggere da sola le sorti economiche e civili del mondo — quantomeno a servire da guida ai paesi nuovi — verificando in pari tempo positivamente la critica di quegli economisti che si erano assunti e che si assumono l'eredità di ricordare a quel sistema economico l'abiura che commette, e che aveva commesso anche nei momenti più fulgidi della sua esistenza, nei confronti dei suoi stessi principi di un benessere generalizzato e di una maggiore giustizia sociale ⁽⁹⁾.

del tutto particolare di critiche all'aspetto interno ed esterno del medesimo problema « esterno » della distribuzione.

(8) La ROBINSON ci ricorda a questo proposito che « l'elaborata struttura della giustificazione metafisica del profitto venne spazzata via per intero, quando (Keynes) fece notare che il capitale dà un reddito non perché è *produttivo* ma perché è *scarso* » (Cfr. *Ideologie e scienza economica*, op. cit., pp. 123-124).

(9) Ora che anche l'argomentazione contenutistica ha cominciato a delineare com-

3. Il sottosviluppo come fattore di trasformazione dell'ideologia del progresso.

Dal punto di vista del nuovo vigore con cui l'idea dell'uguaglianza viene riproposta sul piano fattuale e storico dai paesi oggi sottosviluppati, il discorso può essere condensato attorno ad alcuni punti centrali.

pletamente la prospettiva critica dalla quale si intende qui affrontare il problema, potrebbe essere utile una digressione allo scopo di bloccare una possibile obiezione. Portando alle estreme conseguenze l'asserzione (si veda la nota n. 7) che il mondo della *produzione* è il luogo principale di emersione dei poteri caratterizzanti un sistema economico, si potrebbe concludere che una critica al sistema mercantile e capitalistico condotta sul piano della *distribuzione* è irrilevante in quanto impossibilitata a cogliere la genesi di questi poteri. Senza negare la particolare rilevanza di questo piano interno di critica (i contributi di Marx e Schumpeter insegnano) non sembra corretto negare un suo piano di specifica rilevanza alla posizione di critica esterna qui sviluppata. A questa negazione si può pervenire in due modi: o partendo da premesse marxiste che bandiscono i *valori* come fatto « trascendente » (in senso filosofico) la realtà storico-fattuale (materialismo storico) o partendo da posizioni empiristiche assolute. E' chiaro che da entrambe queste premesse una critica al sistema capitalistico sul piano distributivo non è « tecnicamente » configurabile perché ingiustificata sul piano filosofico. E' solo da una critica interna dei *meccanismi* produttivistici storicamente messi in piedi dal capitalismo (e perciò da una critica sul piano esclusivamente tecnico-scientifico) che può derivare indirettamente la negazione dei valori propri della società e dell'economia capitalistica. Come si vede, la problematica sollevata è vastissima. In sintesi si potrebbe anzitutto rivolgere alla concezione marxista la stessa critica che da essa proviene. In fondo l'intera costruzione *scientifica* del marxismo poggia sulla base *ideologica* derivante dall'applicazione della classica teoria del valore alla forza-lavoro. Come dice la Robinson, il fatto che al lavoratore spetti non il *valore* che produce, bensì il *valore* che costa è una dimostrazione che si presenta come metafisica ed è « un tipico esempio di come operino le idee metafisiche » (*Ideologie e scienza economica, op. cit.*, p. 76).

Sotto questo aspetto, il preteso scientismo marxista che intende abolire tutte le influenze ideologiche per sostituirsi ad esse non è meno criticabile del razionalismo utilitarista classico. Pertanto l'obiezione maggiore che può essere rivolta all'approccio qui scelto viene proprio suggerita dalla base di valore che contraddistingue (suo malgrado) la teoria marxista, così come le possibili posizioni empiristiche. Ciò che, in definitiva, è di supporto all'impostazione qui seguita che dando, appunto, enfasi all'aspetto di valore insito in ogni teoria economica intende criticare su questo piano, e per le sue conseguenze indirette nel campo dei meccanismi produttivi, le procedure distributive mercantili e capitalistiche. E' su questo piano, infatti, che la teoria economica più fortemente subisce il condizionamento ideologico ad essa « trascendente ». D'altra parte, è su questo piano che le ineguaglianze esistenti a livello internazionale, diventando intollerabili, legittimano la prospettiva critica qui assunta. Sarebbe del resto vano, sperare che rifacendo l'itinerario critico dal lato della produzione si potesse evitare questo contenuto di valore. E ciò non solo perché, come si è detto all'inizio i valori entrano nell'elaborazione degli strumenti economici (oltre che dei fini), ma anche perché l'aspetto distributivo di un sistema non è mai

Dal seguito di crisi politiche ed economiche degli ultimi decenni, l'idea generica dell'eguaglianza delle possibilità, più spesso riformulata come diritto alla sopravvivenza e a una vita più umana, è venuta specificandosi e approfondendosi come reazione ad un sistema in cui « il gioco delle forze di mercato tende normalmente a rinforzare piuttosto che a diminuire le ineguaglianze tra regioni » ⁽¹⁰⁾. I concetti di squilibrio e di asincronismo, facendosi ormai strada come elementi costitutivi la trama del divenire economico ⁽¹¹⁾, hanno ridato all'ideale dell'uguaglianza la forma originaria di un impegno teleologico nel rimuovere gli ostacoli che ad esso si oppongono.

In tutte le sue interpretazioni, questa idea sembra dunque accompagnare le aspirazioni più diverse e talora contrastanti che l'uomo è deciso (o è condizionato) a realizzare, per cui riesce difficile fare una sintesi dei più recenti tentativi per tradurla in pratica. Basteranno alcune linee principali. Anzitutto è ormai chiaro che questa idea si è imposta in un piano *nazionale*. In risposta alle passate esperienze non ci potrebbe essere disaccordo sull'affermazione del Rostow che « il mondo occidentale è entrato nel dopoguerra accettando e assorbendo le implicazioni dell'analisi keynesiana e con la convinzione politica che un'aspra e protratta disoccupazione non sarebbe più stata accettata con compiacenza » ⁽¹²⁾. La realizzazione di un vasto programma di riforme sociali che renda effettivamente operante il principio dell'uguaglianza delle possibilità e un più civile tenore di vita per tutti, costituisce oggi il cardine di ogni programma governativo, pur con le inevitabili difficoltà connesse alla rigidità delle vecchie istituzioni e strutture da superare. In questo modo, comunque, l'ideale dell'eguaglianza (inteso almeno come il minimo necessario a vivere) non è più concepito come una realizzazione automatica del principio della libera concorrenza ma come un impegno politico assunto dai governi e proposto nelle programmazioni nazionali, quanto dire che da vuota concezione teorica sta diventando forza concreta.

Da questo primo nucleo di consistenza effettiva si sono diramate forze vivacemente operanti nel dilatare questo ambito nazionale e politico, per trasportarlo in termini internazionali ed economicamente rilevanti.

Forse c'è pericolo di fare dell'accademia nel chiedersi se le rivendicazioni delle nazioni ex-colonie sia stato un movimento autonomo verso il traguardo fatale dell'emancipazione politica ed economica, al di sopra e al di fuori di

pura e sola conseguenza di certi meccanismi produttivi ma interagisce su di essi condizionandoli in qualche modo.

(10) G. MYRDAL, *Teoria economica e paesi sottosviluppati*, ed. Feltrinelli, Milano, 1959, p. 26.

(11) Cfr. A. GRAZIANI, *Equilibrio generale ed equilibrio macroeconomico*, E.S.I., Napoli, 1965, pp. 97-98.

(12) W. W. ROSTOW, *The Process of Economic Growth*, Clarendon Press, 1, Oxford, 1960, p. 227.

ogni rielaborazione della teoria egualitaria, o se invece sia stato un movimento indotto dall'affermazione di questa teoria negli stessi paesi di antica civiltà industriale. Il Myrdal, ad esempio, sembra propenso ad accogliere questa seconda ipotesi ⁽¹³⁾. Comunque sia, gli elementi che entrano in una simile valutazione sono così complicati ed interagenti che bisogna guardarsi da un'eccessiva semplificazione.

Il progredire della politica di liquidazione del colonialismo, la crescente coscienza delle nazioni povere di appartenere ad un gruppo distinto e diverso, da un lato; la constatazione che nei paesi avanzati il progresso economico ha portato ad un livellamento delle sperequazioni sociali, la scoperta che una minore dispersione dei redditi dalla media ha favorito cumulativamente l'ulteriore sviluppo, dall'altro lato, sono tutti elementi che, più di ogni altro, hanno contribuito a fare entrare nella definizione di sviluppo economico e nelle sue qualificazioni, il concetto dell'eguaglianza ⁽¹⁴⁾. Si può anzi affermare che questo concetto, nel suo contenuto di valore, sia stato posto come il fine più rilevante che si vuole porre al processo di sviluppo dei paesi sottosviluppati. Un fine che ha un duplice aspetto, interno e internazionale.

L'opera del Myrdal fa ormai testo in materia, con l'indicazione della regolarità del fenomeno (« quasi una legge economica ») che « più un paese è povero, più forte è la differenza tra ricchi e poveri » ⁽¹⁵⁾; aspetto esplosivo di una forza endogena caratterizzata dalla tensione verso l'affrancamento dalla miseria da un lato, e il pervicace attaccamento ai privilegi di pochi, dall'altro.

In campo internazionale, i rapporti tra nazioni avanzate e sottosviluppate non si pongono più, come un tempo, sul piano cosmopolita delle relazioni interindividuali, ma sotto l'aspetto di rapporti derivanti dal funzionamento di organismi compatti, che talvolta superano anche l'ambito nazionale e sono suscettibili di essere diretti attraverso piani concertati a livello comunitario; luogo tecnicamente più adatto, sul piano potenziale, all'orientamento teleologico egualitario, in termini di benessere.

Nonostante questo passaggio dal luogo individuale al luogo nazionale e poi a quello internazionale, nonostante il travaso dal campo della rilevanza solo politica e quella economica, è certo che il contenuto di valore dell'idea egualitaria, pur con la spinta innanzi ricevuta sul piano della realtà politico-economica, costituisce ancora un « elemento emozionale ».

La via della sua costruzione sistematica è preclusa dalla logica del-

(13) G. MYRDAL, *Teoria economica e paesi sottosviluppati*, op. cit., pp. 158-161.

(14) Cfr. A. S. LAMPMANN, *Recent Thought on Egalitarianism*, « Quarterly Journal of Economics », 1957, vol. LXXI, pp. 243-265.

(15) G. MYRDAL, *Une Economie Internationale*, P.U.F., 1958, p. 186.

l'economia mercantile che, racchiusa nei suoi schemi, è sempre disposta ad allargare la lista dei beni che hanno un prezzo, includendovi i beni liberi, ma non può liberalizzare beni, che sono valori, da prezzi politici ed economici. Ecco perciò sterilizzata l'efficacia dell'aiuto internazionale perché concesso nell'illusione di contrarre un'assicurazione contro il comunismo e la rivoluzione; promosse delle trasformazioni anormali per la sovraimposizione autoritaria di strutture capitalistiche avanzate sulle strutture mentali indigene arretrate; generalizzato il dono come il più sofisticato degli scambi mercantili, quello che compra un mercato di sbocco.

Essenzialmente i paesi sottosviluppati rimproverano all'Occidente, non tanto la sua inabilità a propor loro formule adatte perché il loro paese possa uscire dall'arretratezza, quanto piuttosto questa resistenza sotterranea ad un simile progetto, conseguenza per altro verso solidale con un sistema, quello capitalistico, che bandisce l'ideologia egualitaria delle sue premesse di valore o tutt'al più la subisce come attenuazione al suo finalismo produttivistico, quando non la strumentalizza per perseguire più efficacemente tale finalismo. In quest'ultima accezione, « il nazional-socialismo è stato il culmine frenetico di un male cronico » ed è tuttora « l'ostacolo maggiore ai cambiamenti radicali nei rapporti tra nazioni » (16).

Tuttavia, anche con la debolezza inerente al suo stato emozionale, il contenuto egualitario delle rivendicazioni avanzate dai paesi sottosviluppati adempie all'importantissima funzione di scottante banco di prova e di denuncia delle procedure distributive dell'economia mercantile e capitalistica, con il risultato di rendere evidenti su scala mondiale l'insufficienza del suo meccanismo e di demistificare il suo contenuto di valore. Rende angusti, esplicitandoli, i confini ideologici dello Stato di benessere di stampo occidentale. Opera un richiamo alla consapevolezza di quell'inconscio spirito nazionalsocialista che ancora oggi conduce le economie capitalistiche alle politiche di contingentamento, di protezione agricola, protezione industriale per certi settori e politica del *free trade* per altri: mezzi con cui « economicamente forti, economicamente deboli, le nazioni... vogliono coprire nel modo migliore il costo dei loro viventi e per questa preoccupazione sono allontanate dalle cooperazioni che potrebbero essere salvatrici » (17).

Comunque, al di là delle realizzazioni politiche e dei fenomeni che abbiamo definito « emozionali » per le sostanziali limitazioni in senso egualitario che ricevono dal tipo di politica economica internazionale attuate dai paesi avanzati, rimane un fatto che non può essere contestato, né sminuito da alcuna riserva mentale: l'aiuto internazionale. Su questo argomento, in questa sede, quello che interessa non è il suo ammontare, le sue modalità

(16) F. PERROUX, *L'Economie du XXème Siècle*, P.U.F., Paris, 1961, p. 289.

(17) *Ibidem*, p. 309.

o la sua efficacia, valutate sotto il profilo produttivistico. Sotto il profilo del rapporto (valore) nuovo che stabilisce in campo economico internazionale, non è tanto il fatto in sé dell'aiuto che può interessare, né ormai più sorprendere. Quanto piuttosto, come perfettamente ha sottolineato il Singer, « il grado in cui l'*idea* di dare si è affermata, il grado in cui il dare è diventata una riconosciuta responsabilità dei paesi più avanzati e un'istituzione che essi riconoscono nel loro illuminato, proprio interesse » ⁽¹⁸⁾. Quanto questo interesse sia « illuminato », è discutibile in base a ciò che su questo punto si è detto precedentemente. Ciò non toglie, tuttavia, nulla alla verità dell'affermazione che rimane valida ed acuta proprio perché rinuncia a comporre la velata antinomia reale dei fatti cui fa riferimento. Perché, se l'« illuminato interesse » di donare (cosa che già escluderebbe nei suoi stessi termini trattarsi di dono) va riferito, come sembra, a un allargamento dell'area dei valori accettati dall'economia mercantile e capitalistica, ciò significa l'avvenuta imposizione esterna operata da forze abbastanza consistenti da costringere tale economia a un compromesso con valori nettamente opposti ai suoi originari, valori che appunto per questo non sarebbero mai stati spontaneamente assunti. Sembra da escludersi che l'« illuminato interesse » possa essere interpretato, allo stato attuale dei fatti, in un senso diverso da quello compromissorio e riformistico indicato. Primo, perché di solito è proprio l'ambito riformistico ad essere tecnicamente « illuminato », perché implica la più sofisticata strategia di autoconservazione. Secondo, perché sarebbe contraddittorio attribuire carattere radicalmente innovatore all'accettazione di un valore egualitario sempre però finalizzato all'interesse delle economie avanzate.

Il sottosviluppo, come fattore di trasformazione dell'ideologia del progresso nel suo contenuto di valore mercantile, va giudicato per il grado di influenza, senza dubbio notevole, che ha esercitato nell'imporre questo compromesso di valori nuovi alla vecchia ideologia occidentale del progresso. Si potrà dire che questi valori nuovi, una volta recepiti dal sistema capitalistico, sono stati (almeno in parte) strumentalizzati, mentre sterilizzata è risultata la carica rinnovatrice. Rimane però il fatto che la rivendicazione di forze esterne è riuscita ad inserire un elemento di incompatibilità nell'omogenea struttura dei valori agenti del progresso mercantile e capitalistico: quanto basta per scorgervi il nucleo centrale per una potenziale trasformazione anche *qualitativa* della vecchia ideologia produttivistica. Quanto basta per riaccendere di attualità la critica di quegli economisti che da questo elemento di contraddizione interna dell'ortodossia capitalistica, trassero argomento per anticipare la visione e l'analisi della sua trasformazione qualitativa.

(18) H. W. SINGER, *International Development: Growth and Change*, Mc Graw-Hill, New York, 1964, p. 31.

4. *La trasformazione dell'ideologia del progresso e i suoi testimoni.*

Non è il caso di indulgere alla vecchia controversia filosofica che vorrebbe decisa preliminarmente la causa di questa trasformazione: se le nazioni e i popoli, oppure i geni e le loro teorie. Del resto la sorprendente convergenza tra spirito teorico-scientifico e necessità storica, tra la storia vissuta dei paesi sottosviluppati e le teorie dei testimoni di questa rivoluzione ideologica — la già ricordata convenienza attuata nella complementarietà dei due piani critici, interno ed esterno — potrebbe offrire lo spunto per giudicare il dissidio filosofico superato, quanto meno dal punto di vista economico comune ad alcuni economisti, che pur su altri problemi si consideravano « rivali ».

I canali lungo i quali si è snodata la critica all'economia e alla società mercantili sono stati diversi, come di differenti epoche e tendenze sono stati gli uomini che quella critica hanno condotta. Gli sforzi sono sempre stati, però, convergenti nel tentativo di riformulare moventi, mezzi e fini dell'azione economica in modo coerente all'effettiva realizzazione di quel radicale principio egualitario che si era spento nelle vuote « armonie » dell'universo economico classico.

Presso gli economisti a questo fine più rappresentativi che prenderemo in considerazione, questo principio fu riplasmato e specificato. Venne perdendo il suo sapore giacobino e oltranzista, per adattarsi ad una logica polivalente che lo rielaborò come principio organizzatore di una economia dove la costrizione che l'uomo subisce da parte della natura e degli altri uomini è superabile nell'adesione di ognuno ad un piano comune.

L'eguaglianza è realizzata perché questa adesione costruisce una base libera allo scambio e giustifica economicamente il trasferimento senza contropartita, il dono puro e semplice, in quanto richiesto dalle regole del gioco che tutti gli agenti economici si sono impegnati a rispettare, nell'aderire alla gerarchia delle preferenze contenute nel piano comune ⁽¹⁹⁾.

Stuart Mill, nonostante le sue predilezioni analitiche ancora decisamente classiche, critica aspramente l'utilitarismo meccanicista che costituiva la base di quella società capitalistica e mercantile che alla sua epoca aveva ormai avuto modo di mettere in luce le insufficienze e le dissonanze del suo credo economico.

« Confesso che non mi piace — afferma — l'ideale di vita sostenuto da coloro che pensano che lo stato normale degli uomini sia quello di una lotta per procedere oltre; che l'urtarsi e lo spingersi gli uni con gli altri, che forma il tipo esistente di vita sociale, sia la sorte meglio desiderabile per il genere umano, e non uno dei più tristi sintomi di una fase del progresso produt-

(19) Nel riportare il pensiero di alcuni testimoni di questa trasformazione della ideologia del progresso adopereremo la semplice tecnica della giustapposizione delle relative concezioni: l'unica che ci possa consentire di accomunare in un unico di-

tivo » ⁽²⁰⁾. Una simile sorte non può essere vista con occhi ottimistici, nonostante i successi della società capitalistica, poiché essa ha come movente un « falso ideale »: l'accumulazione del capitale e il lavoro di fabbrica che l'Economia politica ha additato come mezzi scientifici che conducono a esso.

Nel sistema di valori del Mill il problema della produzione (come scopo) passa in seconda linea di fronte al problema di una « migliore distribuzione » (« di cui vi è bisogno ») ⁽²¹⁾. Le stesse innovazioni tecnologiche sono « disprezzate » perché, invece di alleggerire la fatica quotidiana dell'uomo, « hanno consentito ad una maggiore popolazione di vivere la stessa vita di schiavitù e di prigionia » ⁽²²⁾.

Se nel campo delle raccomandazioni di politica economica questa critica non ha saputo condurre il Mill al di là di un moderato riformismo che consigliava di ampliare la sfera degli interventi correttori del meccanismo distributivo, la sua diagnosi è invece radicale perché costantemente rapportata alla visione di una società ottimale in cui egli preconizza il superamento della società mercantile. L'attuale stadio iniziale del progresso umano non è visto come « definitivo », ma come una « fase necessaria » e transitoria, « finché uomini migliori non riescano ad educare gli altri a cose migliori » ⁽²³⁾,

scorso economisti per il resto molto lontani tra loro, se non addirittura rivali come si è già detto. Si potrebbe obiettare che questa via è metodologicamente poco ortodossa quando il contenuto delle teorie da giustapporre va da un ideale intellettuale come quello del Mill, alla dialettica sociale di tipo marxista, alla « correzione » Keynesiana della teoria classica, alla fredda analisi schumpeteriana sul processo di decomposizione della società capitalistica. Ciononostante, qualsiasi sia la prospettiva e le soluzioni « tecniche » contingenti, una unità di sostanza è sempre, come si vedrà, ricostruibile (pur nei limiti di una giustapposizione) nella « carica » di valori critici del capitalismo comune al pensiero degli economisti. E' questa piattaforma di valore, logicamente precedente alla strumentazione tecnica della teoria, che è l'elemento indifferenziante; è questa piattaforma ad essere precedente alla vera e propria « ideologia » (risultato finale delle due componenti) e che legittima sul piano logico e metodologico l'approccio scelto. Il caso, come si vedrà, più significativo al proposito, è quello di Marx per il quale ci siamo serviti quasi esclusivamente dei *Manoscritti economico-filosofici*, opera parecchio anteriore al *Capitale* perché in essa è più apertamente riscontrabile una esplicita base di valore, anche se più tardi questa verrà superata fino all'annullamento dalla strumentazione « scientifica » della teoria contenuta nel *Capitale*, nel cui meccanismo dialettico Marx pretenderà di annegare ogni valore come « fenomeno » indipendente, pur da lui inizialmente sostenuto.

(20) J. S. MILL, *Principi di Economia Politica*, ed. Utet, Torino, 1953, p. 710.

(21) *Ibidem*, p. 711.

(22) *Ibidem*, p. 713.

(23) J. S. MILL, *Principi di Economia Politica*, op. cit., p. 710.

e le innovazioni non comincino a operare « quei grandi mutamenti nel destino umano, che per loro natura sono destinate a compiere » ⁽²⁴⁾.

Sarebbe errato interpretare queste affermazioni in chiave riformista o anche soltanto in termini di un retorico moralismo. Esse rivelano, in termini precisi, i principi informatori di una società stazionaria ma che « non implica affatto uno stato stazionario del progresso umano » ⁽²⁵⁾.

Questa condizione ottimale non si realizza e non progredisce con le politiche perequatrici della ricchezza mercantile e capitalistica e nemmeno con « istituti livellatori » che garantiscono sicurezza e buona retribuzione al lavoro. Si realizza soltanto con un capovolgimento radicale dei valori che si attribuiscono, e dei mezzi che conducono, ad una società di uomini degni della loro vera natura e preoccupati di perfezionarla.

In primo luogo, la ricchezza come scopo non soddisfa la natura umana; perciò si tratterà di bandirla non di perequarla: « La condizione migliore per la natura umana è quella in cui, mentre nessuno è povero, nessuno desidera di diventare più ricco, né deve temere di essere respinto indietro dagli sforzi degli altri per avanzare » ⁽²⁶⁾. Su questo piano la libera concorrenza non conduce al benessere per mezzo di una determinata armonia naturale, per di più inesistente; quanto meno è una lotta darwiniana per la sopravvivenza del più idoneo economicamente, che conduce al benessere come risultato supremo del caos. Al contrario, la concorrenza, come afferma il Perroux commentando il nostro autore, « sussiste come un'emulazione, in quel campo delle comunicazioni intellettuali e morali, dove ciò che è ceduto, non è affatto perduto per colui che ha preso l'iniziativa di trasmetterlo » ⁽²⁷⁾.

In secondo luogo, il lavoro come attività di costrizione al servizio del guadagno, viene ridotto fino alla sua eventuale eliminazione. Perché l'uomo si realizza come tale nel tempo libero a sua disposizione per il suo perfezionamento intellettuale e morale.

In terzo luogo, nello stato stazionario le innovazioni adempiono alla loro vera funzione. Non sono più strumenti che, rivoluzionando i rapporti benefici tra la natura e l'uomo, hanno tolto quella « solitudine » in cui soltanto l'uomo può formare il suo intelletto e renderlo capace di nuove conquiste. Diventano veri mezzi di affrancamento dai bisogni e dalle condizioni disumane in cui oggi quei bisogni vengono soddisfatti; veri canali propagatori di tecniche che aumentano negli uomini la propensione al lavoro proprio perché lo configurano come un'attività veramente umana, liberatrice e intelleggibile.

(24) *Ibidem*, p. 713.

(25) *Ibidem*, p. 712.

(26) *Ibidem*, p. 710.

(27) F. PERROUX, *Economie et Société*, P.U.F., Paris, 1962, p. 37.

Aboliti tutti i « falsi ideali » della società capitalistica e i principi scientifici dell'economia mercantile secondo i dettami di un'economia razionale, prima degli uomini e poi delle cose, la società stazionaria del Mill sembra emergere, in conclusione, come il luogo dove « vi sarebbe sempre altrettanto scopo per ogni specie di cultura intellettuale e per il progresso morale e sociale; ed altrettanto campo di perfezionare l'arte della vita, con una probabilità molto maggiore di perfezionarla » ⁽²⁸⁾.

Marx ha una visione della società molto più complessa e perciò difficilmente schematizzabile. Tuttavia i fondamenti della sua critica alla società capitalistica convogliano alla costruzione di una società terminale, il comunismo, non dissimile per i valori e per gli attributi che implica dal tipo di società considerato dal Mill.

Secondo la teoria marxista le forze e le strutture della società capitalistica devono inevitabilmente « entrare in contraddizione » perché costruite su principi economici totalmente estranei alla vera natura dell'uomo.

In primo luogo questa *estraniazione* è proceduta proporzionalmente all'innalzamento della proprietà privata ad oggetto, nel cui uso si realizza la vita umana. In essa l'uomo *oggettiva* le sue stesse forze essenziali sotto forma di oggetti *sensibili, estranei, utili* riducendo sé stesso « ad essere un oggetto estraneo e inumano » ⁽²⁹⁾.

Il capitalista nel processo produttivo si costituisce « mezzano tra gli individui e i loro bisogni », tra la loro vita e i mezzi di sussistenza, aumentando i primi e tenendo al livello più basso i secondi nella ricerca del proprio bisogno egoistico. I capitalisti alienano la natura umana dei lavoratori in quanto produttori, mediante la loro vita. Il denaro aliena capitalisti e lavoratori come consumatori, mediando i loro bisogni. In tal modo « tutto ciò che l'economista ti porta via di vita e di umanità te lo restituisce in *denaro e ricchezza*; tutto ciò che tu non puoi, può il tuo denaro » ⁽³⁰⁾. Dunque: « Il bisogno del denaro è il vero bisogno prodotto dall'economia politica, il solo bisogno che essa produce » ⁽³¹⁾.

In secondo luogo, l'economia capitalistica ha anche creato la struttura appropriata a condurre innanzi il processo di estraniazione dell'uomo da sé stesso: la divisione del lavoro. Questa divisione separa l'attività fisica dell'individuo dalla sua naturale partecipazione intellettuale rendendo il lavoro *esterno* al suo essere e impedendo la costruzione *onnidimensionale* della sua personalità. Perciò l'individuo non calcola il lavoro come parte della sua vita, bensì come « un sacrificio della sua vita » ⁽³²⁾. « Il suo lavoro quindi non è

(28) *Principi di Economia Politica*, op. cit., p. 712.

(29) K. MARX, *Manoscritti economico-filosofici del 1844*, ed. Einaudi, 1949, p. 126.

(30) *Ibidem*, p. 140.

(31) *Ibidem*, p. 136.

(32) K. MARX, *Lavoro salariato e capitale*, Roma, 1945, p. 21.

volontario, ma costretto, è un *lavoro forzato*. Non è quindi il soddisfacimento di un bisogno ma soltanto un mezzo per soddisfare bisogni estranei »: l'uomo lavora per vivere ⁽³³⁾.

Nel suo processo alla società capitalistica Marx, infine, risale al *prius*, la ben nota teoria del plusvalore. Egli afferma che « la circolazione delle merci è il punto di partenza del capitale ». Nello scambio il capitalista trae un saggio di plusvalore che rende senza limiti il processo di accumulazione. Lo scambio per eccellenza, è il più profittevole per lui, è quello con cui egli compera il lavoro dell'operaio — che è una merce come tutte le altre — pagandola al suo valore d'uso e lucrando nel suo maggiore valore di scambio ⁽³⁴⁾.

In sintesi: l'equivalenza dello scambio commerciale nella società capitalistica è pura illusione, la divisione del lavoro è economicamente assurda perché non soddisfa il primo bisogno dell'uomo, quello di essere sé stesso; mentre l'oggetto proprio dell'economia capitalistica, il denaro, non fa che aumentare bisogni estranei all'uomo.

« La svalorizzazione del mondo umano cresce in rapporto diretto con la valorizzazione del mondo delle cose » ⁽³⁵⁾. Si tratta pertanto di invertire questo rapporto proponendo un « nuovo modo di produzione » e un nuovo « oggetto » di produzione.

Nella società comunista abolita la proprietà e la divisione del lavoro, vengono meno le fonti principali della costrizione. Il lavoro diventa un'attività intelleggibile condotta in un ambiente omogeneamente socializzato dalla concordanza dei sistemi di preferenza dei vari individui. Lo Stato non esiste perché è venuta meno la sua funzione di realizzare coercitivamente quella concordanza. L'accrescimento dei beni materiali procede parallelamente allo sviluppo culturale ed a ciascuno vien dato « secondo i

(33) K. MARX, *Manoscritti economico-filosofici*, op. cit., p. 86.

(34) Il capitalista che dapprima possedeva i *fattori oggettivi* della produzione (mezzi di lavoro) viene ora a completare il suo possesso col *fattore soggettivo* (lavoro). Al capitalista viene così ad appartenere il valore d'uso del lavoro, ma tale merce ha, alla stregua di tutte le altre, un valore di scambio. Tale valore di scambio è determinato dal tempo di lavoro necessario alla produzione (perciò anche alla riproduzione) di questo bene particolare, cioè dal valore dei mezzi di sussistenza occorrenti all'operaio per conservarsi nel suo stato normale di vita. Se tali due valori del lavoro coincidessero, il capitalista non guadagnerebbe nulla dato che venderebbe la sua merce prodotta al costo di produzione (costo materia prima + quota logorio mezzi di produzione + costo forza di lavoro immagazzinata nell'oggetto). Il capitalista viene invece a lucrare la differenza fra i due valori dato che tiene impegnato il lavoratore per molte più ore di quelle che equivarrebbero al valore di scambio del lavoro. La differenza fra valore di scambio pagato e valore d'uso del lavoro ottenuto è la « fortunata coincidenza » che genera il plusvalore.

(35) K. MARX, *Manoscritti economico-filosofici*, op. cit., p. 83.

suoi bisogni ». Si supera così l'equivalenza fittizia dello scambio mercantile, si supera altresì qualsiasi tipo di scambio oneroso, in ipotesi anche quello veramente puro, per introdurre la costruzione dell'uomo con l'altro uomo attraverso il dono di sé. Anche ciò è perfettamente intelligibile nella società comunista, dal momento che ha mutato anche l'oggetto della sua produzione: non più la ricchezza ma « l'uomo ricco e la ricchezza di bisogni umani » ⁽³⁶⁾. Sovvertendo la visione utilitaria il movente di un simile uomo non è più l'egoismo ma l'umanità.

L'analogia tra questo capovolgimento di valori e di meccanismi economici e quello attuato nella visione del Mill è troppo evidente per avere bisogno di essere resa esplicita ⁽³⁷⁾.

Il Keynes, pur rimanendo all'interno della teoria liberal-utilitarista, ha contribuito notevolmente a renderla più adeguata ai fatti, cercando di eliminare gli elementi di imperfezione al libero funzionamento del suo meccanismo, e ricomponendo finalmente quella dicotomia tra produzione e distribuzione che era stata la finzione in base alla quale gli economisti classici avevano sterilizzato ogni principio egualitario ⁽³⁸⁾.

Il metodo liberista crede di attuare la distribuzione ideale delle risorse produttive per mezzo di « individui agenti indipendentemente secondo un metodo sperimentale... Esso non guarda al costo della lotta, ma solo ai vantaggi del risultato finale i quali si suppongono essere permanenti » ⁽³⁹⁾.

Le crisi a catena degli anni post-bellici concessero il beneficio della verifica alle illusioni racchiuse in questo meccanismo che condusse alla disorganizzazione nella produzione e alla disoccupazione permanente. Il Keynes cominciò a dubitare sempre di più se fosse proprio l'industriale individualista a condurre la società « per mano in paradiso ». E concluse che « non è una deduzione corretta dai principi di economia che l'interesse egoistico illuminato operi nell'interesse pubblico » ⁽⁴⁰⁾.

Basata su queste premesse, la sua *Teoria Generale* cerca di ricostruire un'economia in cui lo Stato entra come agente armonizzatore delle incom-

(36) *Ibidem*, p. 132.

(37) E' appena necessario, comunque, ricordare che differenti sono in ogni autore le vie e i mezzi per realizzare tali valori.

(38) Cfr. P. STREETEN, *Keynes e la tradizione classica*, in « Economia Post-Keynesiana », a cura di K. Kurihara, Ed. Utet, Torino, 1958, pp. 370-390.

(39) J. M. KEYNES, *The End of Laissez-Faire*, trad. it. in « Nuova Collana di Economisti », Torino, 1936, p. 323. E' nota la metafora con la quale Keynes sintetizza la logica del liberalismo; « Se lo scopo della vita è di cogliere le foglie dagli alberi fino alla massima altezza possibile, il modo più facile di raggiungere questo scopo è di lasciare che le giraffe dal collo più lungo facciano morir di fame quelle dal collo più corto » (ib.).

(40) *The End of Laissez-Faire*, op. cit., p. 327.

patibilità tra i progetti di produzione privati, e dove la disoccupazione, in certe condizioni, può essere eliminata aumentando il consumo e diminuendo il risparmio.

Viene in tal modo colpita alle radici « una delle principali giustificazioni sociali della grande ineguaglianza della ricchezza » ⁽⁴¹⁾, quella che riteneva l'ineguaglianza necessaria per garantire la sequenza: maggiore risparmio = maggiore investimento = maggiore benessere.

Le basi scientifiche di quel baluardo storico della distinzione tra produzione e distribuzione vengono ridotte scientificamente in polvere da « una dottrina che di fatto non dice ancora, ma facilmente può essere condotta a dire, vuoi che *chi tenta di risparmiare distrugge il capitale reale*, vuoi che attraverso il risparmio *l'ineguale distribuzione dei redditi è la causa ultima della disoccupazione* » ⁽⁴²⁾.

L'importanza di questa posizione agli effetti di una visione rinnovata dell'economia e del superamento della società mercantile è particolarmente notevole perché costruita attraverso una critica interna al sistema utilitarista classico. Per questa via originale e rivoluzionaria si viene a dire in sostanza che i costi umani della lotta concorrenziale non solo sono inammissibili per un'economia che ha cambiato l'oggetto della produzione e vuole essere un'« economia degli uomini », ma sono inammissibili anche per la stessa economia utilitarista volta a realizzare nell'« economia delle cose » il suo oggetto di produzione specifico. E ciò perché questi costi, che essa aveva sempre escluso dalla sua contabilità, incidono sul *quantum* delle merci e della ricchezza nazionale, distruggendola attraverso le recessioni e le crisi.

Forse non occorre aggiungere altro, se non che lo stesso Keynes, sollevandosi da queste osservazioni sui « possibili miglioramenti nella tecnica del capitalismo », intuì con chiarezza che negli anni avvenire « le più aspre contese e le diversità di opinione più profondamente sentite si sarebbero avute probabilmente non in questioni tecniche, in cui gli argomenti da ambo i lati sono principalmente economici, ma in quelle che, in mancanza di termini migliori, possono chiamarsi psicologiche o, forse, morali » ⁽⁴³⁾.

A completare questa panoramica, che dai punti di osservazione più diversi mette a fuoco un unico obiettivo — la soluzione dei problemi ereditati irrisolti dall'economia mercantile — non manca che la visione di Joseph Schumpeter. La sua analisi socio-economica della realtà capitalistica affonda le radici in una percezione chiara di dottrine e avvenimenti storici

(41) J. M. KEYNES, *Occupazione, interesse, moneta. Teoria generale*, Utet, Torino, 1947, p. 332.

(42) J. SCHUMPETER, *Dieci grandi economisti*, Utet, Torino, 1956, p. 144.

(43) J. M. KEYNES, *The End of Laissez-Faire*, op. cit., p. 330.

che isola le tendenze autodistruttrici del capitalismo per liberarne le spinte moderne verso una « civiltà nuova ».

Essa prende le mosse dal « castello di carte » costruito dalla teoria economica classica ⁽⁴⁴⁾. Procedo analizzando il processo della « distruzione creatrice » che, attraverso l'introduzione di sempre nuove tecniche produttive e di nuove merci, ha reso impossibile la concorrenza « fin dall'origine ». Non solo, ma poiché i sovraprofitti derivanti da una concorrenza imperfetta, pur risultando in una perdita sociale, assumono d'altra parte nel processo capitalistico « nuove funzioni organiche », la stessa concorrenza perfetta « non ha nessun titolo per essere elevata a modello di efficienza reale » ⁽⁴⁵⁾.

Ma questo non è nemmeno il fulcro dell'argomentazione che diagnostica la « decomposizione » della società capitalistica. Questa si ramifica in analisi di tendenze a tutti i livelli e i settori della società, per constatare come nelle « spinte moderne verso la sicurezza, l'eguaglianza e la regolamentazione », il nuovo tipo di *homo oeconomicus* prodotto da questa società abbia perso « l'ultimo elemento di romanticismo e di eroismo rimasto nella civiltà antiromantica e antierica del capitalismo — l'eroismo del *navigare necesse est, vivere non necesse* » ⁽⁴⁶⁾.

Queste spinte interne alla società sono però *determinate* e lasciano intravedere la loro conclusione logica nel socialismo inteso come « civiltà nuova », antitetica al capitalismo, laddove esso significava « un certo schema di valori, — un atteggiamento verso la vita, una civiltà — la civiltà dell'ineguaglianza e della fortuna familiare » ⁽⁴⁷⁾.

Le forme e i paradigmi di questa società ed economia nuova sono *indeterminati* perché non costituiscono possibile oggetto di previsione scientifica: agli uomini e alla loro storia spetterà determinarli ⁽⁴⁸⁾.

(44) « Dal capire che la caccia al profitto massimo e la lotta per un risultato produttivo massimo non sono necessariamente incompatibili, al dimostrare che il primo implicherà necessariamente — o nell'enorme maggioranza dei casi — il secondo, il salto è molto più lungo di quanto i classici credessero. Ed essi non riuscirono mai a superarlo. Lo studioso moderno delle loro dottrine non cessa di richiedersi come abbiano potuto appagarsi di argomenti simili o scambiarli per dimostrazioni; alla luce dell'analisi successiva, la loro *teoria* si rivela un castello di carte, quale che sia il grado di verità contenuto nella loro visione ». (J. SCHUMPETER, *Capitalismo, Socialismo e Democrazia*, ed. Comunità, Milano, 1955, p. 71).

(45) *Ibidem*, pp. 97-98.

(46) *Ibidem*, p. 50.

(47) *Ibidem*, p. 385.

(48) Per quanto riguarda una possibile alternativa al « Socialismo Centralista » preso in considerazione dallo Schumpeter si veda: J. SOLTERER, « *Quadragesimo*

5. Osservazioni conclusive.

Il sentiero dell'indagine ha messo in rilievo due importanti fenomeni. Il primo è un compromesso permanente che le rivendicazioni egualitarie e di sviluppo globale delle economie e società sottosviluppate impongono oggi, in quanto forza politica (più che economica), al contenuto originario di valore dell'ideologia mercantile e capitalistica del progresso. Il secondo è un richiamo sistematico all'attualità delle visioni trasformatrici di quella stessa ideologia, avanzata per il passato, e fino ai giorni nostri, dagli economisti che ebbero un'atteggiamento critico nei confronti delle premesse di valore e della particolare metodologia scientifica proprie dell'ortodossia economica classica.

I due itinerari fenomenologici traggono, oggi, dalla loro compresenza supporto reciproco: la rivendicazione politica ed economica dei paesi sottosviluppati, per avere l'alternativa già enunciata teoricamente di sistemi che possono svolgersi fuori dai tradizionali valori capitalistici; lo studio e la formulazione teorica dei primi testimoni di questa trasformazione ideologica, perché esperienze concrete hanno fornito un notevole sostegno empirico alla riformulazione scientifica, in chiave moderna, di teorie economiche del sottosviluppo che non fossero un semplice corollario della teoria dello sviluppo capitalistico. Questo è il contesto, si potrebbe dire sociologico, delle teorie dello sviluppo di economisti contemporanei come Prebish, Singer, Myrdal e Perroux.

A darci la sintesi di questo rinnovamento potrebbe essere il Vito quando lo definisce come « lo sforzo di costruire la scienza economica dalla visione integrale dell'uomo. Il contrasto che non di rado viene presentato tra l'economia politica come scienza *naturale* ovvero come scienza *umana*, denota appunto l'esigenza di rivedere le basi, dell'edificio scientifico con la preoccupazione di renderlo davvero adatto a comprendere un mondo di fenomeni nei quali l'uomo occupa la posizione centrale » (49). A nostro avviso, l'unico modo per procedere a una simile revisione è quello di rendere

Anno»: *Schumpeter's Alternative to the Omnipotent State*, « Review of Social Economy », Marzo 1951.

La recente enciclica « *Populorum Progressio* » potrebbe fornire ulteriori, interessanti prospettive all'impostazione del Solterer. Su questo tema si veda la raccolta di saggi di Autori Vari: *I Problemi dell'economia mondiale alla luce della Populorum Progressio*, ed. Vita e Pensiero, Milano, 1967. Per un'analisi comparata approfondita delle teorie di Schumpeter e di Marx, si veda invece: P. SYLOS LABINI, *Il Problema dello Sviluppo Economico in Marx ed in Schumpeter*, in « Teoria e Politica dello Sviluppo Economico », a cura di G. U. Papi, Giuffrè, Milano, 1954, pp. 65-110.

(49) F. VITO, *La posizione dell'uomo nel pensiero economico contemporaneo*, « Rivista Internazionale di Scienze Sociali », 1964, vol. XXV, p. 26.

espliciti i nuovi giudizi di valori, per l'influenza che esplicano — come si è detto all'inizio — non solo sulla gerarchia degli obbiettivi ma anche indirettamente, sugli strumenti. Del resto, le lotte e i dialoghi economici e sociali, obbiettivizzati dal sottosviluppo, testimoniano che questi nuovi valori cominciano ad essere concretamente espressi. L'importante è allora assumere questa trasformazione ideologica in atto come bandolo nel tessuto logico delle teorie economiche, agendo con la consapevolezza della legittimità di assumere nell'analisi dei valori *in quanto fatti sociali* ⁽⁵⁰⁾.

Così facendo la concatenazione analitica delle proposizioni scientifiche e l'attività economica pratica assumono un senso perché individuano un fine. E' infatti la percezione di un fine, giudicato come *necessario* per i valori che esprime che, mentre da un lato segna l'inizio dello sviluppo, dall'altro, in quanto fenomeno sociale essenziale, orienta l'analisi e l'elaborazione della politica economica più idonea ⁽⁵¹⁾.

Si potrebbe anche precisare che la rivendicazione esterna al sistema mercantile e capitalistico, da parte dei paesi sottosviluppati, ha ereditato oggi le insegne di vessillifera di quella trasformazione qualitativa dell'ideologia del progresso, un tempo patrimonio delle classi più diseredate all'interno dello Stato nazionale. Si deve constatare che queste ultime, hanno ottenuto i successi più appariscenti nell'ambito delle trasformazioni *quantitative*, nel senso di una più equa ripartizione dei costi del progresso, in un contesto nazionalistico. A rigore anche in questo risultato è ravvisabile un qualche grado di trasformazione qualitativa, nella misura che il mutamento delle condizioni di produzione ha portato a condizioni di vita più umane. L'aspetto quantitativo è però preponderante ed è ravvisabile nell'integrazione economica e sociale che queste classi hanno ottenuto nello stato di benessere occidentale: ciò che le rende non più adatte ad essere efficaci depositarie di quei valori ideologici.

Se il passaggio delle consegne ai paesi sottosviluppati sembra, dunque, inevitabile, sarebbe tuttavia errato dimenticare, al di là delle apparenze, che gli stessi risultati quantitativi finora raggiunti possono svolgere un ruolo essenziale nell'ulteriore trasformazione qualitativa del progresso. A parte il problema, per la varietà essenziale, dei meccanismi autoconservanti del sistema, si può affermare che la realizzazione di un tipo di « progresso » qualitativamente definito dai valori dell'eguaglianza e dello sviluppo globale dell'uomo è resa oggi possibile proprio in virtù dei « progressi » rag-

(50) Cfr. G. MYRDAL, *Il valore nella teoria sociale*, op. cit., cap. II.

(51) Sull'argomento si veda: I. GUELFAT, *Doctrines économiques et pays en voie de développement*, « Tiers-Monde », P.U.F., Paris, 1961, pp. 68-70; M. TALAMONA, *Sviluppo economico e benessere, priorità sociali ed intenzionalità della scienza*, in « L'Industria », 1967, n. 4, pp. 443-454.

giunti in passato. Quanto dire che i confini dell'antica *utopia* si sono ristretti a misura delle migliorate condizioni materiali e tecniche, togliendo così un ostacolo, certamente tra i più proibitivi, alla realizzazione scientifica dell'ideologia o, per meglio dire, alla trasformazione dell'utopismo in scienza ⁽⁵²⁾.

IDEOLOGY, UTOPIA AND UNDERDEVELOPMENT VERSUS THE CAPITALISTIC SOCIETY

This article centers around a dual core: 1) the transformation of the ideology of progress engendered by the social forces upon which the problem of underdevelopment in the world feeds; 2) the transformation in the same direction of the old classical ideology as conceived by economists like J. S. Mill, Marx, Keynes and Schumpeter, especially in the writings that explicitly impinge on value judgements.

Both components conspire to make the new ideology of progress — which combines the idea of equality with that of a more human gratification of needs — more consistent with a social understanding progressively dispelling the meaning traditionally retained under the catch-word « *utopia* ».

The diversity of the critical function notwithstanding the two lines of research eventually converge: the striving of underdeveloped countries plays the role of an external critique; whereas the analysis of the economist often develops a critique from within, that is regarding the inconsistencies of the economic process under consideration.

The perusal of this article leads to the conclusion that — contrary to the « neutral » attitude on value judgments held by classical economists — both analytical development and practical economy make sense only when aiming at certain targets.

(52) Cfr. P. TEILHARD DE CHARDIN, *Le phénomène humain*, Ed. Du Seuil, Paris, 1955; H. MARCUSE, *La fine dell'utopia*, Ed. Laterza, Bari, 1968; J. ROBINSON, *Socialist Affluence*, in « *Socialism, Capitalism and Economic Growth* », saggi presentati da M. Dobb, Cambridge University Press, 1967, pp. 176-188; K. MANNHEIM, *Ideologia e utopia*, op. cit., pp. 250-266.

RECENSIONI

EDWARDS J. D., HERMANSON R. H., SALMONSON R. F., *Accounting. A Programmed Text*, Irwin, Homewood 1967, vol. I: pp. XXI-760, \$ 8,95; vol. II: pp. XXI-853, \$ 8,95.

Il presente lavoro, inteso preminentemente a scopi didattici, si diversifica dallo schema tradizionale accolto nei trattati di « accounting » per l'introduzione di un metodo « programmatico » nell'impostazione e nella ripartizione della complessa materia. La meccanica di tale metodo rende particolarmente accessibile, anche ai non iniziati, ogni questione trattata, e proprio in questo consistono gli obbiettivi perseguiti che si sviluppano in una più attiva partecipazione del discente al processo di erudizione, al rafforzamento immediato di una corretta comprensione e ritenzione e all'immediata rettifica di errate interpretazioni, con possibile contrazione di « tempi di contatto » fra ciascun allievo e il docente.

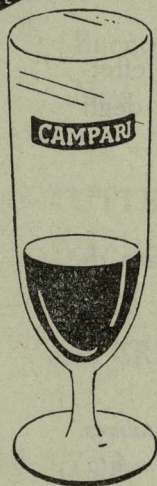
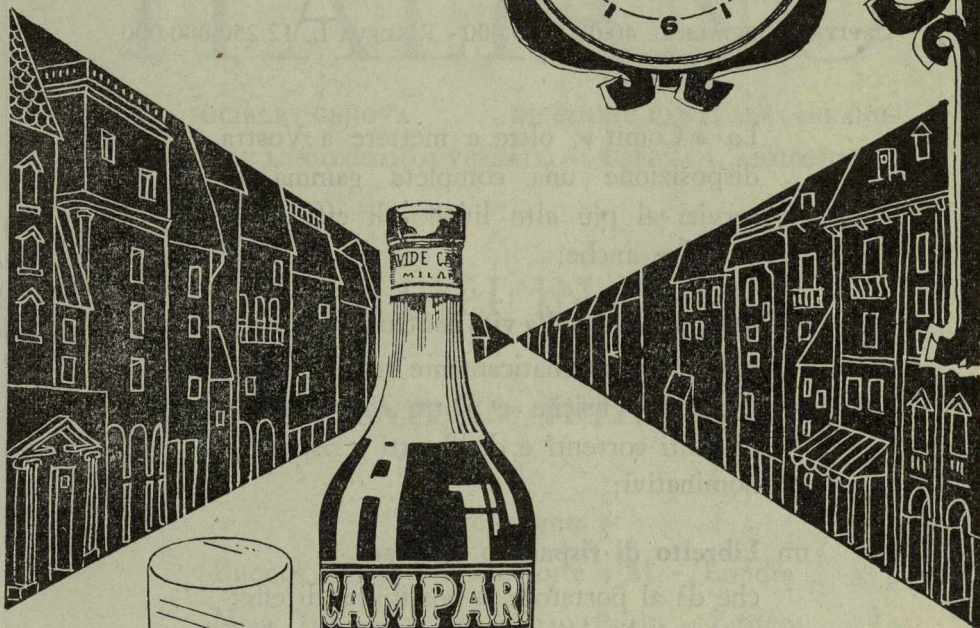
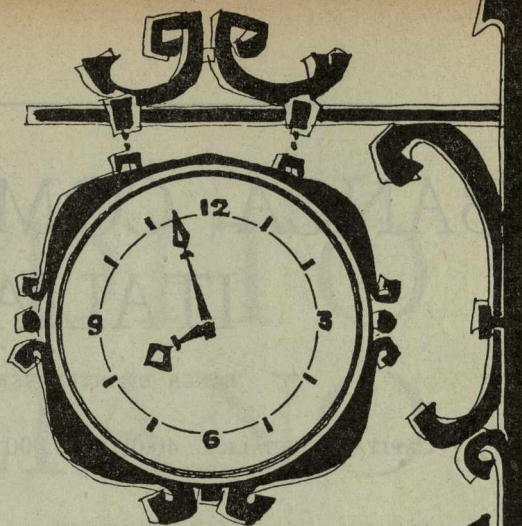
Il metodo in parola si estrinseca in serie di quesiti e di soluzioni riferiti alla « teoria » ed alle « applicazioni » tra le quali si prescelgono le proposizioni corrette od errate. Ogni scelta è corredata di appropriate spiegazioni che costringono alla « riprova », prima di proseguire, in caso di esito negativo. Si ha, in tal modo, istantaneamente verifica, approvazione o correzione, delle soluzioni, proposte dall'allievo.

Il contenuto del primo volume palesa le funzioni tradizionali dell'« accounting », i processi di raccolta dei dati, il concetto di ciclo contabile e le procedure basilari per la rilevazione dei dati d'azienda, l'« accrual concept », i documenti di raccolta dei dati, il ruolo dell'imposizione fiscale nella formazione delle scelte aziendali, la costituzione di società con questioni contabili relative. Il volume conclude con una dissertazione sui metodi disponibili di valutazione dell'« adeguatezza » dei redditi e dell'efficienza dell'impiego dei mezzi finanziari.

Il secondo volume può astrattamente suddividersi in tre parti: valutazione degli elementi patrimoniali e determinazione del risultato d'esercizio, contabilità per la direzione, argomenti speciali. La prima sezione analizza l'influsso dei differenti postulati contabili sui bilanci di esercizio, mettendo a fuoco segnatamente le questioni connesse al controllo di cassa, alle rimanenze, al « costo del venduto » ed in generale ad ogni classe d'investimento d'impresa. La seconda parte illustra i criteri di valutazione e di controllo dei sistemi di operazioni, le configurazioni basilari di costo e i sistemi di calcolo dei costi in ordine alla pianificazione e al controllo della gestione, le decisioni d'investimento, l'amministrazione e controllo per programmi di esercizio, l'investigazione del « flusso di fondi » e del « flusso di cassa ». Questioni speciali, quali i principi generalmente accettati relativi al « sistema contabile » e le diverse specie di organizzazione d'impresa, terminano l'opera, condotta con estremo rigore scientifico e grande chiarezza di dettato.

G. GALASSI

*Nell'ora classica
dell'aperitivo*



*cedete alla
dolce tentazione
di un CAMPARI*

Bitter **CAMPARI**

BANCA COMMERCIALE ITALIANA

BANCA DI INTERESSE NAZIONALE

CAPITALE SOCIALE L. 40.000.000.000 - RISERVA L. 12.250.000.000

La « Comit », oltre a mettere a Vostra disposizione una completa gamma di servizi al piú alto livello di efficienza, Vi offre anche:

una **Assicurazione sulla vita contro gli infortuni**

che copre automaticamente tutti i titolari
- persone fisiche e Ditte individuali -
di conti correnti e di libretti a risparmio
nominativi;

un **Libretto di risparmio circolare**

che dà al portatore la possibilità di effettuare prelievi presso uno qualsiasi degli sportelli della Banca;

un **Estratto-conto**

con la descrizione di ogni movimento di fondi all'attivo e al passivo.

*I 274 sportelli della Banca Commerciale Italiana
sono a Vostra disposizione per ogni chiarimento.*

CREDITO ITALIANO

SEDE SOCIALE: GENOVA

DIREZIONE CENTRALE: MILANO

CAPITALE L. 30.000.000.000 VERSATO — RISERVA L. 8.500.000.000

296 FILIALI IN ITALIA

CORRISPONDENTI IN TUTTO IL MONDO

Rappresentanti a

Buenos Aires - Francoforte s/M - Londra

New York - Parigi - Sao Paulo - Zurigo

TUTTE LE OPERAZIONI DI BANCA
IVI COMPRESSE QUELLE INERENTI
AGLI SCAMBI CON L'ESTERO E
AL CREDITO AGRARIO DI ESERCIZIO

BANCA DI INTERESSE NAZIONALE

CASSA DI RISPARMIO DELLA SPEZIA

FONDATA NEL 1842

TUTTI I SERVIZI DI BANCA

ABILITATA PER LE OPERAZIONI CON L'ESTERO

Depositi fiduciari al 30 novembre 1968	L. 71.500.000.000
Patrimonio	L. 1.125.000.000

ISTITUTO CENTRALE DELLE BANCHE POPOLARI ITALIANE

S.p.a. costituita il 17 giugno 1939

Sede sociale: Roma - Via Donizetti, 14 - Direzione Generale: Milano - Corso Europa, 18
CAPITALE SOCIALE E RISERVE AL 30-9-1967: L. 960.000.000

L'Istituto Centrale, al quale aderiscono tutte le Banche Popolari Italiane, ha lo scopo di rendere più intensa ed efficace l'azione delle Banche Popolari, accentrando le energie morali e materiali per coordinarle ed utilizzarle a fini di interesse collettivo.

Nell'interesse delle Banche socie:

adempie a funzioni di accentramento e di ridistribuzione delle disponibilità delle Associate;
opera in Borsa;

effettua operazioni di compravendita titoli e di riporto;

partecipa a Consorzi e Sindacati per il collocamento di prestiti pubblici e di obbligazioni;

custodisce ed amministra valori;

effettua servizi di incasso e di risconto di portafoglio;

concede mutui ad Enti pubblici ai sensi della Legge 30-7-1959, n. 558;

effettua operazioni di sconto delle semestralità ed annualità relative agli indennizzi ed ai contributi statali per danni di guerra ai sensi della Legge 11-2-1958, n. 89;

concede piccoli prestiti a dipendenti di Pubbliche Amministrazioni contro cessione dello stipendio in base alla Legge 29-6-1960, n. 656;

effettua operazioni per la concessione di prestiti GESCAL ai lavoratori per la costruzione, l'acquisto ed il miglioramento di alloggi a norma degli artt. 16, 17, 18 della legge 14 febbraio 1963, n. 60;


effettua ogni altra operazione bancaria.

Nell'esercizio 1967-68 furono emessi oltre tre milioni e settecentomila assegni circolari dell'Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane per importo superiore a milletrecento miliardi.

I depositi raccolti dalle Banche Popolari Italiane attraverso 1804 sportelli superavano, alla data del 31 agosto 1968, i 3442 miliardi.

GLI IMPIANTI E L'ORGANIZZAZIONE DI DISTRIBUZIONE PIU' MODERNI AL SERVIZIO DELL'INDUSTRIA DELLE COSTRUZIONI

Cementir

gruppo Finsider 

CEMENTERIE DEL TIRRENO S.p.A.

CAPITALE L. 7.250.000.000 interamente versato

SEDE E DIREZIONE GENERALE:

ROMA - Viale Gorizia 24/D - Tel. 861.741 (5 linee) - Telex 61480

STABILIMENTI: AROQUATA SCRIVIA (Alessandria) - tel. 66.221 - telex 21280 — LIVORNO - via del Marzocco, 70 - tel. 32.031 — MADDALONI (Caserta) - tel. 34.122 — MARGHERA (Venezia) - tel. 969.005 — NAPOLI - via Coroglio, 71 - tel. 302.005 - telex 71144 — PORTO TORRES (Sassari) - tel. 54.931 — SPOLETO (Perugia) - 24.150 - telex 66035 — TARANTO - tel. 92.021 - telex 86004 — * **CENTRO DISTRIBUZIONE CEMENTO:** REGGIO CALABRIA - Banchina levante Porto - tel. 92.419 - telex 89005 * **FILIALI:** Nord Italia - MILANO - piazza IV Novembre, 5 - tel. 600.041 - telex 32310 — Centro Italia - ROMA - viale Gorizia, 24/c - tel. 861.741 - telex 61480 — Sud Italia - NAPOLI - via Flavio Gioia, 15 - tel. 312.151 * **UFFICI VENDITA:** COSENZA - via Piave, 34 - tel. 91.224 - telex 80005 — GENOVA - via Ippolito d'Aste, 7/2 - tel. 581.904 - 595.674 - telex 27380 — LIVORNO - via Marradi, 13 - tel. 31.332 - 31.333 — MILANO - piazza IV Novembre, 595.674 - telex 2780 — LIVORNO - via Marradi, 13 - tel. 31.332 - 31.333 — MILANO - piazza IV Novembre, 5 - tel. 600.041 - 600.161 - telex 32310 — NAPOLI - via Flavio Gioia, 15 - tel. 312.151 — PADOVA - via Brancalion, 2 - tel. 660.376 - 660.377 — ROMA - Viale Gorizia, 24/E - tel. 850.313 - telex 61.464 — SPOLETO (Perugia) - tel. 24.150 - telex 66.035 — TARANTO - via Ciro Giovinnazzi, 5 - tel. 22.144 - 91.022 — TORINO - corso principe Eugenio, 8 - tel. 485.302 - 485.304 - telex 21240 * **SUCCURSALI DI VENDITA:** ALESSANDRIA - via Verdi, 6 - tel. 65.461 — BARI - via principe Amedeo, 7 - tel. 214.546 — CASERTA - via Ferrarecche, 1 - tel. 21.671 — FIRENZE - via Guicciardini, 22 - tel. 260.694 — POTENZA - corso Mazzini - Palazzo Auletta - tel. 21.940 — SALERNO - corso Garibaldi, 152 - tel. 28.850 — SAVONA - via Aleardi, 3 - tel. 30.050 — UDINE - via Cecilia Deganutti, 9 - tel. 64.913 * **SERVIZIO CONTROLLI E RICERCHE:** NAPOLI - via Coroglio, 71 - tel. 302.005 - telex 71144.

**CEMENTI
D'ALTO FORNO**

**CEMENTI
POZZOLANICI**

**CEMENTI
PORTLAND**

**CEMENTI
BIANCHI**

**CEMENTI
SPECIALI**

UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI

GIORNALE DEGLI ECONOMISTI E ANNALI DI ECONOMIA

DIRETTI DA GIOVANNI DEMARIA

L'aritmetizzazione dei parametri e dei sotto parametri dei sistemi economici con una applicazione alla misura del progresso tecnico *G. Demaria*

Sulla variabilità del saggio di profitto in un sistema dinamico *I. Musu*

Annotazioni sul modello keynesiano in rapporto ai modelli classico e kaldoriano *R. Masera*

«Capitalismo monopolistico» «Nuovo stato industriale» ed effettiva realtà economica *F. Caffè*

Politiche per lo sviluppo regionale nelle economie aperte: il caso italiano *G. e F. N. Schachter*

Distribuzione dei valori dei parametri calcolati dagli economisti econometrici *G. Sirtori et alii*

Ricerche di cinematica storica. Il movimento dei prezzi negli Stati Uniti (colonie inglesi) dal 1700 al 1750 *F. Fatini, E. Gamberetto, E. Micheli, A. Barone*

Conclusioni sulla ricerca *(a cura di D. Cantarelli)*

Ricerche di cinematica storica. Il movimento dei prezzi nello Stato della Chiesa dal 1740 al 1800 *R. Bianchi, D. Arena, A. Testoni, P. Porta*

Conclusioni sulla ricerca *(a cura di A. Agnati)*

Recenti pubblicazioni — Libri ricevuti

CEDAM - Casa Editrice Dott. Antonio Milani - PADOVA

Abbonamento: L. 5000; Estero L. 7000

AUTOMOBILISMO E AUTOMOBILISMO INDUSTRIALE

ORGANO DELLA FÉDÉRATION INTERNATIONALE DE L'AUTOMOBILE

UFFICIO STUDI DELL'AUTOMOBILE CLUB D'ITALIA

Via Marsala, 8 - ROMA

SOMMARIO DEL N. 5 - SETTEMBRE-OTTOBRE 1968

Su un procedimento razionale per la misura operativa degli effetti economici del progresso tecnico *Giovanni Demaria*

Alcuni aspetti della circolazione urbana *Arturo Polese*

L'Avenir économique des CFF *M. John Favre*

Aus ist der traum vom eigenen auto *Lothar Behr*

Investigation on steering control of automobiles with different models for the driver *P. Chenchanna*

Computer-control of traffic in London *M. B. Cobbe*

Dieci anni dopo l'istituzione della CEE i trasporti cominciano a funzionare *Note e Rassegne*

Per richieste rivolgersi all'UFFICIO STUDI dell'AUTOMOBILE CLUB D'ITALIA, Via Marsala 8, Roma; o effettuare un versamento sul c/c postale 1/36630, intestato all'Ufficio Studi dell'A.C.I.

Un fascicolo separato L. 800
Abbonamento annuale L. 3.800

Abbonamento biennale L. 6.500
Abbonamento triennale L. 9.000

Cassa di Risparmio della Provincia di Macerata

Fondata nel 1844

Capitali amministrati oltre 80 miliardi

TUTTE LE OPERAZIONI E I SERVIZI DI BANCA

Crediti speciali all'Artigianato Industria e Commercio

Credito agrario di esercizio e di miglioramento

Credito fondiario

Prestiti I.S.E.A. per le zone montane

**RILASCIO DI BENESTARE
ALL'ESPORTAZIONE E ALL'IMPORTAZIONE**

CREDITO ARTIGIANO

SOCIETA' PER AZIONI

Cap. L. 1.000.000.000 interavente versato - Riverse L. 744.642.410

Sede Sociale e Direzione Centrale: MILANO

Piazza S. Fedele, 4

PROVINCIA DI MILANO

Milano: - SEDE - p.zza San Fedele, 4 - 20121 MILANO - tel. 896.343-4-5 - 867.0.51-2-3-4-5 - telex CREDITAR 32051

Borsa: tel. 876.756 e centralino Borsa

AGENZIA N. 1 - via Larga, 7 - 20122 MILANO - tel. 802.474 - 865.784

AGENZIA N. 2 - viale Brenta, 3 - 20139 MILANO - tel. 538.572 - 560.434

AGENZIA N. 3 - via Cenisio, 23 - 20154 MILANO - tel. 342.550

Monza:

- SUCCURSALE - via Zucchi, 16 - 20052 MONZA - tel. 82.561-2-3

AGENZIA N. 1 - via Cavallotti, 100 - 20052 MONZA - tel. 83.964

Agrate Brianza:

- AGENZIA - via M. d'Agrate, 59 - 20041 AGRATE BRIANZA - tel. 65.249

Biassono:

- AGENZIA - piazza Italia - 20046 BIASSONO - tel. 91.257

Bresso:

- AGENZIA - via Patellani, 2 - 20091 BRESSO - tel. 9200877 - 9201313

Cologno Monzese:

- AGENZIA - piazza XI Febbraio - 20093 COLOGNO MONZESE - tel. 9122005 - 9123000

Vignate:

- AGENZIA - via Roma - 20060 VIGNATE - tel. 956.134

Vimodrone:

- AGENZIA - Strada Padana, 97 - 20090 VIMODRONE - tel. 250.0133 - 250.1323

PROVINCIA DI FIRENZE

Firenze: - SUCCURSALE - via de' Boni, 1 (ang. piazza S. Maria Maggiore) - 50123 FIRENZE - tel. 282.344

PROVINCIA DI BERGAMO

Capriate S. Gervasio: - AGENZIA - via Roma, 2 - 24042 CAPRIATE S. GERVASIO - tel. 90.90.259

TUTTE LE OPERAZIONI DI BANCA E DI BORSA

Emissione di Assegni Circolari su moduli propri - Banca Agente per il commercio con l'Estero - Banca partecipante al Mediocredito Regionale Lombardo

Cassa di Risparmio di Verona Vicenza e Belluno

Istituto interprovinciale



dal 1825

*al servizio dei risparmiatori
e delle economie locali*

LIBRERIE STRANIERE CORRISPONDENTI

LIBRARIES CORRÉSPONDANTES - CORRESPONDENT BOOKSHOPS
LIBRERIAS CORRISPONDIENTES - BEVOLLMÄCHTIGTE BUCHHANDLUNGEN

ARGENTINA

Centro del Libro Italiano - Rivadavia, 581 - *Buenos Aires*.
C.I.D.L.A. - Calle Piedras, 113 - *Buenos Aires*.
De Murguía Martínez - Córdoba, 2270 - *Buenos Aires*.
Epifanio Romero - San Jerónimo, 3500 - *Santa Fe*.
Santo Vanasia - 1410, Cangallo - *Buenos Aires*.
Viscontea - Libertad, 1021 - *Buenos Aires*

BELGIQUE

Edit. E. Nauwelaerts - 2, Place Cardinal Mercier - *Louvain*.
Falk Fils - G. Van Compenhout Succ. - 108/110, Rue du Midi - *Bruxelles-1*.
Polytechnique Ch. Béranger - 17, Boulevard de la Sauvenière - *Liège*.

BRASIL

Ag. Giovanni Grossi - Av. Eduardo Ribeiro, 530 - altos - *Manaus-Amazonas*.
Companhia Editora Forense - Caixa Postal 269 - *Rio de Janeiro*.
Livaria Editora Politecnica - Rua do Carmo 38 - 4º and. S/401 - *Rio de Janeiro*.
Livraira Principal - Rua de Assemblêa 87 - 1º and. - *Rio de Janeiro*.

CANADA

Editorial Temis Ltda. - Calle 13 - Numero - *Ottawa*.

COLOMBIA

Editorial Temis Ltda. - Calle 13 - Numero 6-45 - *Bogotá*.

CUBA

Editorial Temis - Dott. Antonio Diaz Pairó - Calle K.no 308 altos entre 17 y 19 (Vedado) - *La Habana*.

DEUTSCHLAND

Eberhard Albert - Kaiser Josephstrasse, 179 - *Freiburg i. Br.*
Exlibris - Ferdinand Dirichs Weg - *Frankfurt/M.*
Häntzschel Dott. Ludwig - Wenderstrasse, 66 - *Göttingen*.
Horn Alexander - Spiegelgasse, 9 - (Pariser Hof) - *Wesbaden*.
James Cristopher Publishing - Zahringerst 3 - *Heidelberg*.
J.C.B. Mohr (Paul Siebeck) - Wilhelmstr. 18 - *Tübingen*.
Naacher Peter - Steinweg, 3 - *Frankfurt/M.*
Santo Vanasia - Streitzuggasse, 7 - *Köln/Rhein*.
Scientia Buchhandlung - Postfach, 124 - *Aalen in Württemberg*.
Trenkle K. G. Gerhard - 8033 Planegg Vor - *München*.
Zink Karl - Ludwigstrasse neben, 20 - *München 34*.

ENGLAND

Blackwell's Ltd. - Broad Street - *Oxford*.
Grant and Cutler Ltd. - 11, Buckingham Street - *Adelphi - London W. C. 2*.
Heffer & Sons Ltd. - Petty Cury - *Cambridge*.
Humanitas Books Ltd. - 3-4, Goodwing Court - *St. Martinus - London W. C. 2*.
Parker & Sons Ltd. - 27, Broad Street - *Oxford*.

ESPAÑA

Aguilar S. A. De Ediciones - Calle de Juan Bravo, 38 - *Madrid*.
Anaquel - Conde de Penalver, 36 - *Madrid*.
Bosch José - Apartado 991 - *Barcelona*.
Centro importador Libro Italiano - Rambla de Cataluña, 33 - *Barcelona 7*.
Científica General - Preciados, 48 - *Madrid*.

Editorial de Derecho Financiero - General Mola, 15 - *Madrid-1*.

Editorial Pueyo - Tetuan, 5 - *Madrid*.

Le Mos - O' Donnell, 27 - *Madrid*.

Libreria Santo Vanasia - 1, Victor Hugo - *Madrid*.

Marcial Pons - Postigo de San Martin, 4 - *Madrid*.

Martinez Cipriano - Plaza Riego, 1 - *Oviedo*.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

De Porrua Hermanos y Cia. - Apartado Postal 7990 - *Mexico 1 D.F.*

FRANCE

Galignani - 224, rue de Rivoli - *Paris 1er*.
Librairie Dunod - 92, rue Bonaparte - *Paris VIe*.
Librairie Générale de droit et de jurisprudence - 20, rue Soufflot - *Paris Ve*.
Maison du livre Italien - 54, rue de Bourgogne - *Paris VIIe*.

JAPAN

Italia Shobo Co. Ltd. - No. 23,2 - Chome, Kands Jimbo - Cho Chiyoda - *Ku - Tokyo*.

JUGOSLAVIA

Nolit - Terazije 27 - *Beograd*.

LIBYA

«Impero» di R. Ruben - Sciarra Istiklal 113 - *Tripoli*.

MAITA

Vinci Attilio - 14, Strada Ponente - *Valletta*.

NEDERLAND

Meulenhoff & C. N. V. - Beulingstraat, 3 - *Amsterdam C*.
Nijhoff's Martinus - Lange Voorhout 9 - *Den Haag*.
Swets & Zeitlinger - Keizersgracht 471-487 - *Amsterdam C*.

OESTERREICH

Gerold & C. - Graben 31 - *Wien 1*.
Herder & C. - *Wien*.
Springer Verlag - Mölkerbastei 5 - *Wien 1*.

PORTUGAL

Atica Limitada - 2, rua Garret - *Lisboa*.
Buchholz - Av. Da Libertade 50 - *Lisboa*.
Cocco Dott. Vincent - Av. Dias Da Silva 46 - *Coimbra*.
Coimbra Editora - Rua Ferreira Borges 77 - *Coimbra*.
Machado - Rua das Carmelitas 15 - *Porto*.

SCHWEIZ - SUISSE - SVIZZERA

«Il libro italiano» - Buchhandlung zum Elsasser A.G. - Limmatquai 18 - *Zürich*.
Melisa - Via Vegezzi, 4 - *Libri - Lugano*.

TURKIYE

Tarkan Kitabevi - P. K. 82 - *Ankara*.

UNITED STATES OF AMERICA

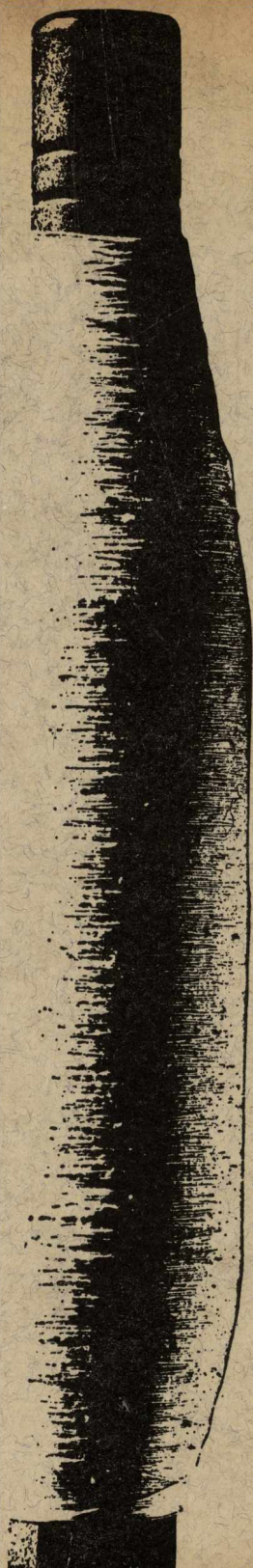
Phiebig Albert J. - P. O. Box 352 - White Plains - *New York, N. Y.*
Rothman Fred B. e Co. - Booksellers - 57 Leunig Street - *South Hackensack, New Jersey*.
Stechert Hafner Inc. - 31 East 10th Street - *New York, N. Y.*

URUGUAY

Libreria Italiana Torquato Gobbi - Soriano 1258 - *Montevideo*.

VENEZUELA

Mondadori S. A. - Avenida Francisco De Miranda - Edificio «Sorocaima» Chacao - *Caracas*.



Una grande azienda
è tale
quando si preoccupa,
non solo
di produrre e vendere,
ma di
contribuire
al diffondersi
del benessere
e all'evolversi
del gusto.
La modernissima
attrezzatura produttiva,
lo sforzo
di fare della
propria
organizzazione
di vendita
un sempre
più soddisfacente
servizio
per i consumatori,
lo studio attento
delle tendenze
del mercato e della moda,
la lunga tradizione
di efficienza
e di sensibilità
ai problemi sociali,
la costante ricerca
di nuovi
e razionali strumenti
per attuare
la collaborazione
con i lavoratori
e il colloquio
col pubblico:
questo spirito
e questo impegno
hanno fatto della Bassetti
un'impresa
all'avanguardia
nel settore tessile.

bassetti